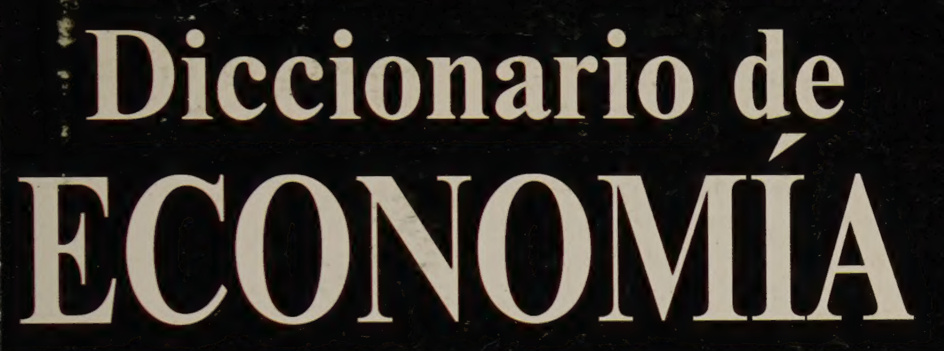


Diccionario de ECONOMÍA

- Diccionario inglés-español
- Cronología del pensamiento económico
- Síntesis cronológica de los principales economistas y sus obras

Graham Bannock
R. E. Baxter
Ray Rees

trillas

DICCIONARIO DE ECONOMÍA
Graham Bannock y otros

Este diccionario se propone servir al lector general que necesita conocer el significado de los conceptos más usuales de la economía para desenvolverse mejor en su actividad diaria, así como al estudiante universitario que cursa alguna carrera relacionada con la economía.

Los autores evitaron hacer un desarrollo demasiado exhaustivo de los términos y prefirieron indicar las aplicaciones prácticas de los conceptos más específicos o controvertidos.

La teoría económica, tanto la referente a la economía internacional como a la monetaria o a la del bienestar, ha sido tratada de manera sencilla, lo mismo que la historia de la economía.

El diccionario presenta ejemplos en muchos de los conceptos, así como referencias cruzadas, con el fin de evitar la repetición y ser coherente en su exposición.

Esta edición en español ofrece, en los casos donde ha sido posible, adaptaciones o ejemplos latinoamericanos; además, incluye un listado de los economistas más destacados, desde el mercantilismo hasta nuestros días, un cuadro de las escuelas del pensamiento económico y un diccionario inglés-español de términos económicos.

Diccionario de
ECONOMÍA

Traducción: Leticia Ofelia Borja Aburto

Ampliación, adaptación y revisión técnica: Javier Alejandro Barrientos y Olivares

Licenciado en Economía por la Universidad Nacional Autónoma de México.
Estudios de maestría en Economía en la Universidad de Colorado (EUA).
Ha sido profesor de economía en las siguientes instituciones, Universidad Nacional Autónoma de México, Universidad Autónoma del Estado de México, Universidad Autónoma del Estado de Puebla, Universidad Popular Autónoma de Puebla, El Colegio de Puebla, Universidad de las Américas (Puebla) y del Departamento de Graduados de la Escuela Superior de Economía del Instituto Politécnico Nacional, entre otras.

Diccionario de ECONOMÍA

Graham Bannock
R. E. Baxter
Ray Rees



Catalogación en la fuente

Bannock, Graham
Diccionario de economía. -- 3a ed. -- México : Trillas, 2007.
445 p. ; 23 cm.
Traducción de: Dictionary of Economics
Bibliografía: p. 445
ISBN 978-968-24-7849-9

1. Economía - Diccionarios. I. Baxter, R. E. II. Ress, Ray. III. t.

D- 330.03'B128d LC- HB61'B3.3 1654

Título de esta obra en inglés:
Dictionary of Economics
Versión autorizada en español de la séptima edición publicada en inglés por Penguin Books LTD

ISBN 0-14-101075-4

División Administrativa
Av. Río Churubusco 385
Col. Pedro María Anaya, C.P. 03340
México, D. F.
Tel. 56 88 42 33, FAX 56 04 13 64

División Comercial
Calzada de la Viga 1132
C.P. 09439 México, D. F.
Tel. 56 33 09 95
FAX 56 33 08 70

www.trillas.com.mx

Miembro de la Cámara Nacional de la Industria Editorial
Reg. núm. 158

Primera edición en español, XX
(ISBN 968-24-2228-0)
Segunda edición en español, OS
(ISBN 968-24-3684-2)
OI, OA, OE, OO, OO, ST, SI

Tercera edición, mayo 2007
ISBN 978-968-24-7849-9

Impreso en México
Printed in Mexico

Prólogo a la tercera edición en español

Quien no conoce la historia se condena a repetirla.

Jorge Santayana

El reconocimiento de este trabajo ha sido avalado por sus lectores desde su primera aparición en 1986, o sea, hace ya 20 años, orgullosamente cumple ahora sus bodas de cristal. En aquel entonces en el mundo de habla hispana era incipiente todavía la revolución industrial, vertiginosamente nos alcanzó la evolución cibernética, en medio de la cual fracasaron y desaparecieron las principales economías centralmente planeadas y casi todos los totalitarismos; sin embargo, ahora ya en plena revolución biogenética, las altas expectativas, gran parte de ellas incumplidas para las mayorías, generadas por la democracia y la globalización de los mercados paradójicamente nos ha devuelto y eso que la historia no se repite –pero las pasiones siguen siendo las mismas desde la Edad de la Piedra– a las ambiciones totalitarias lideradas por leviatanes y caudillos, de ambos polos del espectro político, ahora sin disfraces al primer tercio del siglo xx, no hay duda que los extremos se juntan.

Es de sobra conocido que las economías asiáticas han dejado muy atrás a Latinoamérica la cual sigue debatiéndose en arraigados y dogmáticos atavismos feudales a los que se aferra con tal de no cambiar.

La falta de productividad y competitividad de México es ya legendaria y excesivamente costosa aunada a una partidocracia privilegiada que agudiza un retraso ya insostenible ante la irreversible dinámica mundial, especialmente la de sus principales socios y vecinos comerciales.

Desafortunadamente la creciente incertidumbre cataliza el endurecimiento de los intereses creados expresada en la radicalización de las doctrinas económicas y de sus respectivos cabilderos políticos lo cual no augura nada bueno a los ciudadanos y sí un elevado costo social independientemente de quien mantenga el precario control político.

No ha sido vano el calificativo de la economía como la ciencia lúgubre (*socalled dismal science*). Cuyo reto debe ser contrarrestado con un optimismo proactivo lejano del optimismo a ultranza. Sin duda la política económica profesional ha mitigado la amplitud y longitud de onda del temible ciclo económico inclusive (*¡aunque usted no lo crea!*) hasta en México gracias a la supervisión financiera de sus principales socios comerciales al banco central.

Son nuestros mejores deseos que este pequeño arsenal de términos económicos sirva como mapa de referencia a sus lectores para mejorar su toma de decisiones y que a partir de aquí se dirijan a las fuentes fidedignas del análisis económico para complementar sus conocimientos.

Nuevamente agradecemos la desinteresada retroalimentación recibida que nos ha permitido mejorar constantemente este trabajo que a ustedes pertenece. Finalmente y no menos importante, agradezco a la prestigiada editorial Trillas y a mis seres queridos el inmerecido apoyo al suscrito para la presente edición de este trabajo.

JAVIER ALEJANDRO BARRIENTOS Y OLIVARES

Prólogo a la séptima edición británica

Esta nueva edición ha sido sustancialmente revisada y actualizada y hemos incluido un número de diagramas adicionales. Continuamos enfatizando los aspectos internacionales de nuestra materia, más que los del Reino Unido e incorporado detalles institucionales y estadísticamente donde ha sido relevante.

Aunque el contenido ha sido revisado y expandido de manera exhaustiva, el plan básico de trabajo permanece inalterado desde su primera aparición hace ya más de 30 años. Los lectores son referidos al prólogo de la quinta edición para una explicación del alcance del libro y del sistema de referencia cruzada.

Estamos en gran deuda por la ayuda y apoyo que hemos recibido de Dee Baxter, Françoise Bannock y de Alex Allan para entregar el trabajo a la prensa. Finalmente, queremos reconocer el trabajo de nuestro editor de copia, Anthony John.

Esperamos que nuestros múltiples lectores que nos han contactado con valiosas sugerencias continúen haciéndolo. Los lectores pueden escribirnos a la atención de Penguin Books, o usar el sitio www.penguin.co.uk/economics.

G. B.
R. E. B.
E. D.
Londres

Listado de abreviaturas

ACE	Administración para la Cooperación Económica
AELC	Asociación Europea de Libre Comercio
AID	Asociación Internacional de Desarrollo
ALALC	Asociación Latinoamericana de Libre Comercio
AME	Acuerdo Monetario Europeo
ANSEA	Asociación de Naciones del Sureste Asiático
ASG	Ahorra-Según-Ganes
ASP	Precio Americano de Venta
BAD	Banco Africano de Desarrollo; Banco Asiático de Desarrollo
BDC	Banco de Desarrollo del Caribe
BEI	Banco Europeo de Inversión
BIC	Banco Internacional de Compensación
BID	Banco Interamericano de Desarrollo
BIRD	Banco Internacional para la Reconstrucción y el Desarrollo
CCC	Contabilidad de costo corriente
CD	Certificado de depósito
CECA	Comunidad Europea del Carbón y del Acero
CEE	Comunidad Económica Europea
CFCC	Corporación Financiera Industrial y Comercial
CFI	Corporación Financiera Internacional
CIF	Costo, Seguro y Flete (*Cost, Insurance, Freight*)
CIIU	Clasificación Industrial Internacional Uniforme
CNUCD	Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo
DEG	Derechos Especiales de Giro
ECI	Expansión del Crédito Interno
FAO	Organización para la Alimentación y la Agricultura
FBCF	Formación Bruta de Capital Fijo
FED	Flujo de Efectivo Descontado
FED	Fondo Europeo de Desarrollo
FED	Sistema de la Reserva Federal
FEDR	Fondo Europeo de Desarrollo Regional
FICORCA	Fideicomiso de cobertura de riesgo cambiario
FMI	Fondo Monetario Internacional
FOB	Libre a bordo (*free on board*)
GATT	Acuerdo General sobre Aranceles y Comercio
INB	Ingreso Nacional Bruto
INN	Ingreso Nacional Neto
ITC	Impuesto a la Transferencia de Capital
IVA	Impuesto al Valor Agregado
IyD	Investigación y Desarrollo
MCC	Mercado Común Centroamericano
OCED	Organización para la Cooperación Económica y el Desarrollo
OCI	Organización del Comercio Internacional
OIT	Organización Internacional del Trabajo
PAC	Política Agrícola Común
PEPS	Primeras Entradas Primeras Salidas
PIB	Producto Interno Bruto
PMA	Propensión Marginal al Ahorro
PMA	Propensión Media al Ahorro
PMC	Propensión Marginal al Consumo
PMC	Propensión Media al Consumo
PNB	Producto Nacional Bruto
PNN	Producto Nacional Neto
PSG	Paga-Según-Ganes
RICP	Razón Incremental Capital Producto
TMS	Tasa Marginal de Sustitución
UEC	Unidades Europeas de Cuenta
UEP	Unión Europea de Pagos
UEPS	Últimas Entradas Primeras Salidas
UNCTAD	Conferencia de las Naciones Unidas sobre comercio y desarrollo

LISTA DE ABREVIATURAS

Las abreviaturas de términos en inglés que no tienen equivalencia en español, por ejemplo FED, aparecen en el diccionario así abreviadas; hay otros términos que, por lo general, se abrevian, como OCED, pero en el diccionario aparecen completos, es decir: Organización para la Cooperación Económica y el Desarrollo. El uso de una y dos flechas (►, ►►) en el texto indica *véase* y *véase también*, respectivamente, cuando se amplía o se complementa un aspecto en otra entrada. Las palabras en VERSALITAS indican que ese término está definido en la letra correspondiente del diccionario.

Las referencias cruzadas que están entre paréntesis se refieren sólo a la frase u oración que les preceden inmediatamente, no a toda la entrada.

A

"A" Shares / *Acción "A".*
Above the line / *Arriba de la línea.*
Absorption / *Absorción.*
Absorption costing / *Costo de absorción.*
Abstinence theory of interest / *Teoría de la abstinencia del interés.*
Accelerated depreciation / *Depreciación acelerada.*
Acceleration principle / *Principio del acelerador.*
Accelerator coeficient / *Coeficiente acelerador.*
Accelerator-multiplier model / *Modelo acelerador-multiplicador.*
Accelerator theory of investment / *Teoría del acelerador de la inversión.*
Accepting house / *Casa de aceptación.*
Account / *Cuenta.*
Account day / *Día de cuenta.*
Accounting record / *Asiento contable.*
Accrueals / *Devengados.*
Accrued expenses / *Gastos devengados.*
Accrued interest reservable / *Intereses devengados por cobrar.*
Active interest rates / *Tasas de interés activo.*
Active labour-market policies / *Políticas activas para el mercado de trabajo.*
Activity analysis / *Análisis de actividad.*
Activity-based costing / *Costeo basado en actividad.*
Activity rate / *Tasa de actividad.*
Actuary / *Actuario.*
Ad valorem tax / *Impuesto ad valorem.*
Administered prices / *Precios regulados.*
Advanced countries / *Países avanzados.*
Advances / *Adelantos.*
Adverse selection / *Selección adversa.*
Advertising / *Propaganda, publicidad.*
Advised line of credit / *Línea de crédito avisada.*
African Development Bank / *Banco Africano de Desarrollo.*
African Development Fund / *Fondo Africano de Desarrollo.*
Aggregate concentration / *Concentración agregada.*
Aggregate demand / *Demanda agregada.*
Aggregate supply / *Oferta agregada.*
Aggregated rebate / *Descuento agregado.*
Agrarian crisis / *Crisis agraria.*
Agregation problem / *Problema de agregación*
Agricultural credit corporation / *Corporación de crédito agrícola.*
Agricultural credit trust / *Fideicomisos instituidos en relación con la agricultura.*
Aid / Ayuda.
Alternative Investment Market / *Mercado de inversión alternativo.*
Allais, paradox of / *Allais, paradoja de.*
Allocation resource / *Asignación de recursos.*
Allocative efficiency / *Eficiencia de la asignación.*
Allotment letter / *Carta de asignación.*
American loan / *Préstamo americano.*
American selling price / *Precio americano de venta.*
Amortization / *Amortización.*
Amsterdam Treaty / *Tratado de Amsterdam.*
Anarchy of production / *Anarquía de la producción.*
Andean Pact / *Pacto andino.*
Annual allowance / *Descuentos anuales.*
Annual percentage rate / *Tasa porcentual anual.*
Annual stockholders meeting / *Asamblea general de accionistas.*
Annually managed expenditure / *Gasto administrado anualmente.*
Annuity / *Anualidad.*
Anti-trust (US) / *Antimonopolio* (EUA).
Appreciation / *Apreciación.*
Appropriation account / *Cuenta de apropiación.*
Arbitrage / *Arbitraje.*
Arbitration / *Arbitración.*

Aristocracy of workers / *Aristocracia obrera.*
Arc elasticity / *Elasticidad arco.*
Area-volume relationships / *Relaciones de área volumen.*
Arithmetic mean / *Media aritmética.*
Arithmetic progression / *Progresión aritmética.*
Arranged overdraft / *Sobregiro arreglado.*
Arrow-Debreu general equilibrium model / *Arrow-Debreu modelo de equilibrio general.*
Articles of association / *Artículos de asociación.*
Arusha Agreement / *Acuerdo de Arusha.*
Asia-Pacific Economic Cooperation / *Asia-Pacífico Cooperación Económica.*
Asian Development Bank (ADB) / *Banco Asiático de Desarrollo* (BAD).
Assessable profits / *Ganancias gravables.*
Asset specificity / *Especificidad del activo.*
Assets / *Activos.*
Assisted area / *Área de ayuda.*
Association of South East Asian Nations (ASEAN) / *Asociación de Naciones del Sureste Asiático* (ANSEA).
Assurance / *Garantía, prima.*
Atomistic competition / *Competencia atomizada.*
Auction / *Subasta.*
Austrian school / *Escuela austriaca.*
Autarky / *Autarquía.*
Auto-correlation / *Autocorrelación.*
Automatic teller machine / *Máquina de caja automática.*
Authorized capital / *Capital autorizado.*
Autonomous investment / *Inversión autónoma.*
Average / *Promedio.*
Average cost / *Costo promedio.*
Average cost pricing / Establecimiento de precios por costos promedio.
Average percent cost / *Costo porcentual promedio.*
Average percent cost of resource acquisition / *Costo porcentual promedio de captación de recursos.*
Average productivity / *Productividad promedio.*
Average propensity to consume (APC) / *Propensión media al consumo* (PMC).
Average propensity to save (APS) / *Propensión media al ahorro* (PMA).
Average revenue / *Ingreso promedio.*
Averch-Johnson effect / *Efecto Averch-Johnson.*
Avoidable costs / *Costos evitables.*

B

"Back door" / *"Puerta trasera".*
Backwardation / *Retardo.*
"Bad money drives out good" / *"Moneda mala desplaza a la buena".*
Balance of payments / *Balanza de pagos.*
Balance of payments equilibrium / *Equilibrio de la balanza de pagos.*
Balance sheet / *Hoja de balance.*
Balanced budget / *Presupuesto equilibrado.*
Balanced budget multiplier / *Multiplicador del presupuesto equilibrado.*
Balance growth / *Crecimiento balanceado.*
Balancing allowance / *Deducción para balance.*
Bancor / *Bancor.*
Bank / *Banco.*
Bank advances / *Anticipos bancarios.*
Bank bill / *Billete bancario.*
Bank, clearing / *Banco de compensación.*
Bank, commercial / *Banco comercial.*
Bank credit / *Crédito bancario.*
Bank deposits / *Depósitos bancarios.*
Bank for International Settlements (BIS) / *Banco Internacional de Compensación* (BIC).
Bank indemnification bonds / *Bonos de indemnización bancaria.*
Bank, industrial / *Banco industrial.*
Bank, joint-stock / *Banco de acción mancomunada.*
Bank loan / *Préstamo bancario.*
Bank-note / *Billete bancario.*
Bank of England / *Banco de Inglaterra.*
Bank of France / *Banco de Francia.*
Bank of Japan / *Banco de Japón.*
Bank overdraft / *Giro bancario.*
Bank, overseas / *Banco extranjero.*
Bank rate / *Tasa bancaria.*
Bank, secondary / *Banco secundario.*
Bank, universal / *Banca universal.*
Banker's Automated Clearing Service / *Servicio automatizado de compensación bancaria.*
Banker's draft / *Cheque certificado.*
Banking / *Banca.*
Banking and Currency Schools / *Escuelas de banca y moneda.*
Banking, wholesale / *Banca al mayoreo.*
Bankruptcy / *Bancarrota.*
Bargaining / *Regateo.*
Bargaining theory of wages / *Teoría de los salarios negociados.*
Barriers to entry / *Barreras a la entrada.*
Barriers to exit / *Barreras de salida.*
Barter / *Trueque.*
Base period / *Periodo base.*
Base rate / *Tasa base.*
Basic accounting equation / *Ecuación básica de la contabilidad.*
Basic-point pricing system / *Sistema de fijación de precios al punto base.*
Basle Agreements / *Acuerdos de Basilea.*
Basle II / *Basilea II.*
Battle of the sexes / *Batalla de los sexos.*
Baumol effect / *Efecto Baumol.*

Bayes' theorem / *Teorema de Bayes.*
Bear / *Bajista.*
Bearer bonds / *Bonos al portador.*
Bearer securities / *Valores al portador.*
"Beggar-my-neighbour" policy / *Política de "pedir a mi vecino".*
Behavioural assumption / *Supuesto de comportamiento.*
Behavioural economics / *Economía del comportamiento.*
Behavioural theory of the firm / *Teoría del comportamiento de la empresa.*
Benefit-cost analysis / *Análisis costo-beneficio.*
Bernoulli's hypothesis / *Hipótesis de Bernoulli.*
Bertrand competition / *Competencia Bertrand.*
Beveridge curve / *Curva de Beveridge.*
"Big 4" / *"Cuatro grandes".*
Bilateral agencies / *Agencias bilaterales.*
Bilateral flow / *Flujo bilateral.*
Bilateral monopoly / *Monopolio bilateral.*
Bilateralism / *Bilateralismo.*
Bill / Letra.
Bill broker / *Agente de letras.*
Bill enterprise / *Carta de la empresa.*
Bill of exchange / *Letra de cambio.*
Bill of lading / *Conocimiento de embarque.*
Bill of sale / *Letra de venta.*
Birth rate / *Tasa de natalidad.*
Black economy / *Economía negra.*
Black market / *Mercado negro.*
Black-Scholes / *Black-Scholes fórmula.*
Blue book / *Libro azul.*
Blue chip / *Acción selecta.*
Board of directors / *Consejo de administración.*
Bolton Committee / *Comité Bolton.*
Bond / *Bono.*
Bonus issue, or rights issue, scrip issue, capitalization issue (US stock dividend, stock spiit) / *Emisión de bonificación, o emisión de derechos, emisión de certificados, emisión de capitalización* (EUA *dividendo de acciones, pulverización de acciones*).
Book value / *Valor en libros.*
Bounded rationality / *Racionalidad limitada.*
Bourgeoisie / *Burguesía.*
Branch banking / *Banca de sucursales.*
Brassage, mintage / *Amonedación, acuñación.*
British funds / *Fondos británicos.*
British Overseas Trade Board (BOTB) / *Consejo Británico de Comercio Exterior.*
British Trade International / *Comercio británico internacional.*
Broker/ *Agente.*
Brokerage / *Corretaje.*
Budget / *Presupuesto.*
Budget deficit / *Déficit presupuestal.*
Budget line / *Línea del presupuesto.*
Budget superplus / *Superávit presupuestal.*
Budgetary control / *Control presupuestal.*
Building society / *Sociedad constructora.*
Built-in stabilizers / *Estabilizadores incorporados.*
Bull / *Alcista.*
Bullion / *Lingote, de oro o plata.*
Bundesbank / *Banco Federal.*
Bureaucracy / *Burocracia.*
Business Angels / *Ángeles comerciales.*
Business cycle / *Ciclo de los negocios.*
Business Expansion Scheme / *Esquema de Expansión de Negocios.*
Business finance / *Finanzas comerciales.*
Business saving /*Ahorro comercial.*
Business taxation / *Tributación de los negocios.*
Buy-In Management Buy-Out / *Compra de la gerencia interna por una externa.*
Buyer's market / *Mercado de compradores.*
By-product / *Subproducto.*

C

Cabotage / *Cabotaje.*
Calculus of variations / *Cálculo de variaciones.*
Call / *Pedido.*
Call option / *Opción de compra.*
Capacity utilization rate / *Tasa de utilización de la capacidad.*
Capital / *Capital.*
Capital account / *Cuenta de capital.*
Capital accumulation / *Acumulación de capital.*
Capital adequacy / *Suficiencia de capital.*
Capital allowances / *Deducciones de capital.*
Capital balance / *Balanza de capital.*
Capital charges / *Cargos de capital.*
Capital, authorized / *Capital autorizado.*
Capital budgeting / *Presupuestación del capital.*
Capital, circulating / *Capital circulante.*
Capital consumption / *Consumo de capital.*
Capital, cost of / *Costo de capital.*
Capital employed / *Capital empleado.*
Capital expenditure / *Gasto de capital.*
Capital formation / *Formación de capital.*
Capital gains / *Ganancias de capital.*
Capital gains tax / *Impuesto a las ganancias de capital.*
Capital gearing / *Apalancamiento de capital.*
Capital goods / *Bienes de capital.*
Capital-intensive / *Intensivo en capital.*
Capital, issued / *Capital emitido.*
Capital Issues Committee (CIC) / *Comité de Emisiones de Capital.*
Capital loss / *Pérdida de capital.*
Capital, marginal efficiency of / *Eficiencia marginal del capital.*
Capital, marginal productivity of / *Productividad marginal del capital.*

Capital market / *Mercado de capitales.*
Capital movements / *Movimientos de capital.*
Capital, nominal / *Capital nominal.*
Capital-output ratio, incremental (ICOR) / *Razón incremental capital-producto* (RICP).
Capital, registered / *Capital registrado.*
Capital reserves / *Reservas de capital.*
Capital re-switching / *Reacomodo del capital.*
Capital, sources of / *Fuentes de capital.*
Capital stock / *Stock de capital.*
Capital structure / *Estructura del capital.*
Capital theory / *Teoría del capital.*
Capital transfer tax (CTT) / *Impuesto a las transferencias de capital* (ITC).
Capital widening / *Ampliación del capital.*
Capital, working / *Capital de trabajo.*
Capitalism / *Capitalismo.*
Capitalism basic contradiction / *Contradicción fundamental del capitalismo.*
Capitalism general crisis / *Crisis general del capitalismo.*
Capitalist economy / *Economía capitalista.*
Capitalization / *Capitalización.*
Capitalization issue / *Emisión de capitalización.*
Capitalized ratios / *Razones capitalizadas.*
Capitalized value / *Valor capitalizado.*
Captives / *Cautivos.*
Carbon tax / *Impuesto al carbón.*
Caribbean Basin Initiative / *Iniciativa de la Cuenca del Caribe.*
Caribbean Common Market / *Mercado común del Caribe.*
Caribbean Development Bank / *Banco de desarrollo del Caribe.*
Carry over / *Diferimiento.*
Cartagena Agreement / *Acuerdo de Cartagena.*
Cartel / *Cartel.*
Cascade tax / *Impuesto en cascada.*
Cash / *Efectivo.*
Cash flow / *Flujo de efectivo.*
Cash flow accounting / *Contabilidad del flujo efectivo.*
Cash ratio / *Razón de efectivo.*
Casual overdraft / *Sobregiro casual.*
Celler-Kefauver Act / *Acta Celler-Kefauver.*
Census / *Censo.*
Central American Common Market (CACM) / *Mercado Común Centroamericano* (MCC).
Central bank / *Banco central.*
Central bank of central banks / *Banco central de bancos centrales.*
Central government / *Gobierno central.*
Central government borrowing requirement (CGBR) / *Requerimientos de préstamos del gobierno central.*
Central planning / *Planeación central.*
Certificate of incorporation / *Certificado de incorporación.*
Certificate of origen / *Certificado de origen.*
Chaos theory / *Teoría del caos.*
Charge account (US) / *Cuenta de cargo* (EUA).
Chartist (US) / *Cartógrafo* (EUA).
Cheap money / *Dinero barato.*
Check trading / *Comercio con cupones.*
Cheque or check / *Cheque.*
Chicago School / *Escuela de Chicago.*
CIF / *Costo, seguro, flete (cost, insurance and freight).*
Circle / *Corro.*
Circular flow of income / *Flujo circular del ingreso.*
Circulating capital / *Capital circulante.*
Claimant count / *Cuenta del demandante.*
Classical economics / *Economía clásica.*
Classical school / *Escuela clásica.*
Clearing banks / *Bancos de compensación.*
Clearing house / *Cámara de compensación.*
Clearing House Automated Payment System / *Sistema de Cámara de Compensación de Pagos Interbancarios.*
Clearing House Automated Payment System / *Sistema de Compensación de Pago Automatizado.*
Clearing stocks / *Valores de compensación.*
Cliometrics / *Cliometría.*
Close company (US closed company) / *Compañía cerrada.*
Closed economy / *Economía cerrada.*
Closed-end trust (US) / *Fideicomiso de fin cerrado* (EUA).
Closed shop / *Ocupación cerrada.*
Closing prices / *Precios al cierre.*
Coase Theorem / *Teorema de Coase.*
Cobb-Douglas production function / *Función de producción Cobb-Douglas.*
Cobweb theorem / *Teorema de la telaraña.*
Coefficient of variation / *Coeficiente de variación.*
Colombo Plan for Cooperative Economic and Social Development in Asia and the Pacific / *Plan Colombo para la cooperación económica y el desarrollo social en Asia y el Pacífico.*
Collateral security / *Garantía colateral.*
Collectivism / *Colectivismo.*
Collinearity / *Colinearidad.*
Collusión / *Colusión.*
Comecon / *Consejo de Ayuda Mutua Económica* (CAME).
Command economy / *Economía dirigida.*
Commercial balance / *Balance comercial.*
Commercial banking / *Banca comercial.*
Commercial banks / *Bancos comerciales.*
Commercial bills / *Billetes comerciales.*
Commercial paper / *Papel comercial.*

Commission / *Comisión.*
Commodity / *Mercancía.*
Commodity Agreements / *Acuerdos sobre mercancías.*
Commodity control schemes / *Esquemas de control de mercancías.*
Commodity exchange / *Intercambio de mercancías.*
Commodity Stabilization Agreements / *Acuerdos de estabilización de mercancías.*
Common Agricultural Policy (CAP) / *Política agrícola común* (PAC).
Common Fund for Commodities / *Fondo común para mercancías.*
Common market / *Mercado común.*
Common Market for Eastern and Southern Africa / *Mercado Común para el Sur y el Este de África.*
Common property resources / *Recursos de propiedad común.*
Commonwealth Development Corporation (CDC) / *Corporación para el Desarrollo del Commonwealth.*
Community charge / *Cargo de la comunidad.*
Company law / *Ley de sociedades mercantiles.*
Company reserves / *Reservas de la compañía.*
Company taxation / *Tributación de la compañía.*
Comparative advantage / *Ventaja comparativa.*
Comparative costs / *Costos comparativos.*
Comparative static equilibrium analysis / *Análisis de equilibrio estático comparativo.*
Comparative statics / *Estático comparativo.*
Compensation principle / *Principio de compensación.*
Compensatory finance / *Financiamiento compensatorio.*
Competition / *Competencia.*
Competition act / *Ley sobre competencia.*
Competition and Credit Control (CCC) / *Competencia y Control de Crédito* (CCC).
Competition policy / *Política de competencia.*
Competitiveness / *Competitividad.*
Complementary demand / *Demanda complementaria.*
Complementary goods / *Bienes complementarios.*
Complex monopoly / *Monopolio complejo.*
Composite demand / *Demanda compuesta.*
Compond interest / *Interés compuesto.*
Comunism / *Comunismo.*
Concealed discount / *Descuento oculto.*
Concentration / *Concentración.*
Concentration ratio / *Índice de concentración.*
Confidence interval / *Intervalo de confianza.*
Confirming house / *Casa de confirmación.*
Conglomerate (US) / *Conglomerado* (EUA).
Consolidated fund / *Fondo consolidado.*
Consolidated stock / *Stock consolidado.*
Consols / *Consols.*
Constant prices / *Precios constantes.*
Constants returns to scale / *Retornos a escalas constantes.*
Conspicuous consumption / *Consumo conspicuo.*
Consumer behaviour, theory of / *Comportamiento del consumidor, teoría del.*
Consumer credit / *Crédito al consumo.*
Consumer Credit Act / *Ley sobre crédito al consumo.*
Consumer good / *Bien de consumo.*
Consumer price index / *Índice de precios al consumidor.*
Consumer Protection Advisory Committee / *Comité asesor de protección al consumo.*
Consumer surplus / *Superávit del consumidor.*
Consumer's expenditure / *Gasto de los consumidores.*
Consumer's preference / *Preferencia de los consumidores.*
Consumer's sovereignty / *Soberanía de los consumidores.*
Consumption / *Consumo.*
Consumption function / *Función de consumo.*
Consumption goods / *Bienes de consumo.*
Contango / *Contango, diferimiento.*
Contestability / *Contestabilidad.*
Contingency protection / *Protección de contingencia.*
Continuation / *Continuación, diferimiento.*
Continuous variable / *Variable continua.*
Contract curve / *Curva de contrato.*
Contracting out, Outsourcing / *Contrato externo.*
Control / *Control.*
Convergence / *Convergencia.*
Conversión / *Conversión.*
Convertibility / *Convertibilidad.*
Convertible deventure stock / *Obligaciones convenibles.*
Convexity / *Convexidad.*
Corporate income tax (US) / *Impuesto al ingreso corporativo* (EUA).
Corporate planning / *Planeación corporativa.*
Corporate venture capital / *Capital de riesgo corporativo.*
Corporation tax /*Impuesto corporativo.*
Correlation / *Correlación.*
Correspondence between production relations and productive forces character law / *Ley de la correspondencia entre las relaciones de producción y el carácter de las fuerzas productivas.*
Corset / *Corsé.*
Cost / *Costo.*

Cost accounting, costing and cost control / *Contabilidad de costos, costeo y control de costos.*
Cost, average / *Costo promedio.*
Cost, avoidable / *Costo evitable.*
Cost-benefit analysis /*Análisis costo-beneficio.*
Cost control / *Control de costos.*
Cost curves / *Curvas de costo.*
Cost, marginal / *Costo marginal.*
Cost of capital / *Costo de capital.*
Cost of living index / *Índice del costo de la vida.*
Cost, opportunity / *Costo de oportunidad.*
Cost-plus / *Pluscosto.*
Cost-push inflation / *Inflación, empuje de los costos.*
Cost schedule / *Calendario de costos.*
Costing / *Costeo.*
Cost, fixed / *Costos fijos.*
Costs, historical or historie / *Costos históricos.*
Costs, prime / *Costos primos.*
Costs, selling / *Costos de venta.*
Cost, social / *Costos sociales.*
Costs, supplementary / *Costos suplementarios.*
Council for Mutual Economic Aid (Comecon) / *Consejo de Ayuda Mutua Económica* (CAME).
Council on Prices, Productivity and Incomes (Cohen Committee) / *Consejo sobre Precios, Productividad e Ingresos (Comité Cohen).*
Council tax / *Impuesto del consejo.*
Counter trade / *Contracomercio.*
Countervailing duty / *Impuesto compensatorio.*
Countervailing power / *Poder compensatorio.*
Countervailing tax / *Impuesto compensatorio.*
Country exposure / *Exposición por país.*
Country exposure limit / *Límite de exposición por país.*
Country risk / *Riesgo por país.*
Coupon / *Cupón.*
Cover / *Cobertura.*
Covered bear / *Bajista cubierto.*
Crawling peg / *Tipo de cambio reptante o serpenteante.*
Credibility / *Credibilidad*
Credit / *Crédito.*
Credit account / *Cuenta de crédito.*
Credit banks / *Bancos de crédito.*
Credit cards /*Tarjetas de crédito.*
Credit control / *Control de crédito.*
Credit guarantee / *Garantía crediticia.*
Credit in socialism / *Crédito en el socialismo.*
Credit line / *Línea de crédito.*
Credit restrictions / *Restricciones de crédito.*
Credit sale / *Venta a crédito.*
Credit squeeze / *Estrechamiento del crédito.*
Credit transfer, or Giro / *Transferencia de crédito o giro.*
Creditor / *Acreedor.*
Creditor nation / *Nación acreedora.*
Crisis / *Crisis.*
Critical-path analysis / *Análisis de la ruta crítica.*
Cross-border exposure / *Exposición intrafronteras.*
Cross-elasticity of demand / *Elasticidad cruzada de la demanda.*
Cross-section analysis /*Análisis de corte transversal.*
Cross-subsidy / *Subsidio cruzado.*
Crossing / *Cruce.*
Cum dividend / *Dividendo incluido.*
Cumulative preference shares / *Acciones preferentes acumulativas.*
Currency / *Moneda.*
Currency appreciation /*Apreciación de la moneda.*
Currency board / *Consejo monetario.*
Currency depreciation / *Depreciación de la moneda.*
Currency notes / *Billetes moneda.*
Currency school / *Escuela de moneda.*
Currency snake/ *Serpiente de monedas.*
Currency, trading / *Moneda de comercio.*
Current account / *Cuenta corriente.*
Current account deficit / *Déficit en cuenta corriente.*
Current assets / *Activos corrientes.*
Current balance / *Saldo corriente.*
Current budget / *Presupuesto corriente.*
Current expenditure / *Gasto corriente.*
Current liabilities / *Pasivos corrientes.*
Current purchasing power accounting / *Contabilidad del poder de compra corriente.*
Current ratio / *Razón corriente.*
Current yield / *Rendimiento corriente.*
Customs Cooperation Council / *Consejo de Cooperación Aduanera.*
Customs drawback / *Reintegro de derechos de aduana.*
Custom duties / *Impuestos de aduana.*
Customs union / *Unión aduanera.*
Cycle, trade / *Ciclo comercial.*
Cyclical unemployment / *Desempleo cíclico.*
Cyclically adjusted budget deficit / *Déficit presupuestal ajustado cíclicamente.*

D

Data mining / *Minería de datos.*
Data panel / *Panel de datos.*
Dated securities / *Valores fechados.*
Day's journey /*Jornada de trabajo.*
Deadweight debt / *Deuda de peso muerto.*
Deadweight loss / *Pérdida de peso muerto.*
Dear money / *Dinero caro.*
Death rate / *Tasa de mortalidad.*

Debenture bond / *Obligaciones quirografarias.*
Debentures, debenture stock / *Pagarés, pagaré bursátil.*
Debt / *Deuda.*
Debt conversión / *Conversión de la deuda.*
Debt management / *Administración de la deuda.*
Debt neutrality / *Neutralidad de la deuda.*
Debt ratio / *Tasa de endeudamiento.*
Debtor / *Deudor.*
Debtor nation / *Nación deudora.*
Decentralized decision-taking / *Toma de decisiones no centralizada.*
Decile / *Decil*
Decimal coinage / *Sistema monetario decimal.*
Decreasing returns / *Rendimientos decrecientes.*
Deemed disposal / *Disposición considerada.*
Deep discounted bonds / *Bonos con descuento profundo.*
Defense bonds / *Bonos de la defensa.*
Deferred rebate / *Reembolso diferido.*
Deferred shares / *Acciones diferidas.*
Deficit / *Déficit.*
Deficit financing / *Financiamiento deficitario.*
Defined-benefit pension / *Pensión con beneficios definidos*
Defined-contribution pension / *Pensión con contribuciones definidas.*
Deflation / *Deflación.*
Deflationary gap / *Brecha deflacionaria.*
Demand / *Demanda.*
Demand curve / *Curva de la demanda.*
Demand deposit / *Depósito a la vista.*
Demand for labour / *Demanda de trabajo.*
Demand for money / *Demanda por dinero.*
Demand function / *Función de demanda.*
Demand management / *Manejo de la demanda.*
Demand price / *Precio de demanda.*
Demand-pull inflation / *Inflación por tirón de la demanda.*
Demand schedule / *Calendario de demanda.*
Demand, theory of / *Teoría de la demanda.*
Demographic time bomb / *Bomba de tiempo demográfica.*
Demography / *Demografía.*
Department of Economic Affairs / *Departamento de asuntos económicos.*
Departmental expenditure limits / *Límites gasto departamental.*
Dependency culture / *Cultura de la dependencia*
Dependency ratio / *Tasa de dependencia.*
Dependent variable / *Variable dependiente*
Deposit / *Depósito.*
Deposit account / *Cuenta de depósito.*
Deposit bank / *Banco de depósito.*
Depreciation / *Depreciación.*
Depreciation at choice / *Depreciación a elección*
Depressed areas / *Áreas deprimidas.*
Depression / *Depresión.*
Deprived areas / *Áreas deprimidas.*
Deregulation / *Desregulación.*
Derived demand / *Demanda derivada.*
Derivatives / *Derivados.*
Destination principle / *Principio de destino.*
Devaluation / *Devaluación.*
Developing country / *País en desarrollo.*
Development areas / *Áreas de desarrollo.*
Development bank / *Banco de desarrollo.*
Development economics / *Economía del desarrollo.*
Development land tax / *Impuesto por ganancia de plusvalía en terrenos.*
Diamond commission / *Comisión Diamond.*
Differenciation, product / *Diferenciación del producto.*
Diminishing marginal product, law of / *Ley del producto marginal decreciente.*
Diminishing marginal utility / *Utilidad marginal decreciente.*
Diminishing returns, law of / *Ley de los rendimientos decrecientes.*
Direct costs / *Costos directos.*
Direct investment / *Inversión directa.*
Directives of the European Union / *Directivas de la Unión Europea.*
Direct taxation / *Tributación directa.*
Dirty float / *Flotación sucia.*
Disabled Persons Tax Credit / *Crédito fiscal para las personas discapacitadas.*
Disclosure requirements / *Requerimientos de acceso*
Discount / *Descuento.*
Discount house / *Casa de descuento.*
Discount market / *Mercado de descuento.*
Discount rate / *Tasa de descuento.*
Discounted cash flow (DCF) / *Flujo de efectivo descontado (FED).*
Discounting / *Descontar.*
Discouraged worked effect / *Efecto de desincentivización del trabajador.*
Discriminating duty / *Arancel discriminatorio.*
Discriminatory prices / *Precios discriminatorios.*
Diseconomies of scale / *Deseconomías de escala.*
Diseconomy / *Deseconomía.*
Disequilibrium / *Desequilibrio.*
Disguised unemployment / *Desempleo encubierto.*
Dishoarding / *Desacaparamiento.*
Disinflation / *Desinflación.*
Disintermediation / *Desintermediación.*
Disinvestment / *Desinversión.*
Disposable income / *Ingreso disponible.*
Dissaving / *Desahorro.*

Distribution, theory of / *Teoría de la distribución.*
Disutility / *Desutilidad.*
Diversification / *Diversificación.*
Divestment / *Desposeimiento.*
Dividend / *Dividendo.*
Dividend cover / *Respaldo de dividendos.*
Dividend lünitation / *Limitaciones de dividendos.*
Dividend warrant / *Certificado de dividendo.*
Dividend yield / *Rendimiento en dividendos.*
Divisia index / *Índice de divisia.*
División of labour / *División del trabajo.*
Doha Round of Trade Negotiations / *Doha Rueda de Negociaciones de Comercio.*
Dollar certificate of deposit / *Certificado de depósito en dólares.*
Dollar gap / *Brecha de dólares.*
Domestic bill of exchange / *Letra de cambio doméstica.*
Domestic Credit Expansion (DCE) / *Expansión del crédito interno* (ECI).
Dominant strategy / *Estrategia dominante.*
Dominated strategy / *Estrategia dominada.*
Double deflation / *Deflación doble.*
Double-entry book-keeping / *Contabilidad por partida doble.*
Double option / *Opción doble.*
Double taxation / *Doble gravamen.*
Downsizing / *Disminución.*
Drawback / *Reintegro.*
Duality / *Dualidad.*
Dummy variable / *Variable simulada.*
Dumping / *Dumping.*
Duopoly / *Duopolio.*
Duopsony / *Duopsonio.*
Durable goods / *Bienes durables.*
Dynamic analysis / *Análisis dinámico.*
Dynamic economics / *Economía dinámica.*
Dynamic peg / *Enganchamiento dinámico.*

E

e-commerce / *Comercio-e.*
e-money / *Dinero-e.*
Earned income / *Ingreso por retribuciones.*
Earnings / *Retribuciones.*
Earnings yield / *Rendimiento de ganancias.*
East African Community / *Comunidad del Este Africano.*
East and Souther África, preferential trade area for / *África del Este y del Sur, área de comercio preferencial de.*
Econometrics / *Econometría.*
Economic activity rate / *Tasa de actividad económicà.*
Economic Community of West African States (ECOWAS) / *Comunidad Económica de Estados del Oeste Africano* (CEEOA).
Economic Cooperation Administration (ECA) / *Administración para la cooperación económica* (ACE).
Economic development / *Desarrollo económico.*
Economic Development Committee / *Comité para el Desarrollo Económico.*
Economic dynamics / *Dinámica económica.*
Economic efficiency / *Eficiencia económica.*
Economic experiment / *Experimento económico.*
Economic good / *Bien económico.*
Economic growth / *Crecimiento económico.*
Economic growth, stages of / *Etapas del crecimiento económico.*
Economic history / *Historia económica.*
Economic imperialism / *Imperialismo económico.*
Economic models / *Modelos económicos.*
Economic rent / *Renta económica.*
Economic sanction / *Sanción económica.*
Economics / *Economía.*
Economics of scale / *Economías de escala.*
Efective exchange rate / *Tipo de cambio efectivo.*
Effectiveness / *Eficacia.*
Efficiency / *Eficiencia.*
Efficiency-wage hypothesis / *Hipótesis de la eficiencia-salarial.*
Elasticity / *Elasticidad.*
Elasticity of substitution / *Elasticidad de sustitución.*
Electronic funds transfer at point of sale / *Tarjeta de crédito/débito.*
Eligible liabilities / *Obligaciones aceptables.*
Eligible paper / *Papel de aceptación.*
Emerging markets / *Mercados emergentes.*
Empirical testing / *Comprobación empírica.*
Employee share-ownership Schemes / *Esquemas para la propiedad de acciones para los empleados.*
Employee Share Ownership Schemes / *Plan de Empleados para Propiedad de Acciones.*
Employment, full / *Pleno empleo.*
Endogenous growth theory / *Teoría del crecimiento endógeno.*
Endogenous preferences / *Preferencias endógenas.*
Endogenous variable / *Variable endógena.*
Engel's law / *Ley de Engel.*
Enterprise / *Sociedad empresarial.*
Enterprise Investment Scheme / *Esquema de Inversión Empresarial.*
Enterprise zones / *Zonas de desarrollo industrial.*
Entrepôt / *Centro de distribución.*
Entrepreneur / *Empresario.*
Entry / Entrada.
Envelope theorem / *Teorema del sobre.*

Environmental accounting / *Contabilidad ambiental.*
Equalization grant / *Transferencia de compensación.*
Equation of international demand / *Ecuación de demanda internacional.*
Equilibrium / *Equilibrio.*
Equilibrium quantity / *Cantidad de equilibrio.*
Equities / *Equidades.*
Equity / *Equitativo.*
Equity Capital for Industry (ECI) / *Capital propio para la industria.*
Equity gearing / *Engranaje del capital.*
Equity/efficiency trade off / *Compensación equidad/eficiencia.*
Equity-linked assurance / *Seguro ligado al mercado de acciones.*
Errors and ommissions / *Errores y omisiones.*
Escalator clause / *Cláusula de escalamiento.*
Establishment / *Establecimiento.*
Estate duty / *Impuesto sobre bienes heredados.*
Estimates / *Estimación.*
Ethical Investing / *Inversión ética.*
Euler's theorem / *Teorema de Euler.*
Eurobond / *Eurobono.*
Eurocurrency / *Euromoneda.*
Eurodollars / *Eurodólares.*
European Association of Securities Dealers Automated Quotation System / *Sistema Automatizado de Cotizaciones de la Asociación Europea de Corredores de Valores.*
European Association of Securities Dealers Automated Quotation System / *Sistema Automatizado de Cotizaciones de la Asociación Europea de Agentes de Valores.*
European Coal and Steel Community (ECSC) / *Comunidad Europea del Carbón y el Acero* (CECA).
European Bank for Reconstruction and Development / *Banco Europeo para la Reconstrucción y Fomento.*
European Central Bank / *Banco Central Europeo.*
European Coal and Steel Community / *Comunidad Europea del Carbón y del Acero.*
European Common Market / *Mercado Común Europeo.*
European Commnunity / *Comunidad Europea.*
European currency snake / *Serpiente europea de monedas.*
European Currency Unit / *Unidad monetaria europea.*
European Development Fund / *Fondo Europeo de Desarrollo.*
European Economic Community (EEC) / *Comunidad Económica Europea* (CEE).
European Exchange Rate Mechanism / *Mecanismo de Tipo de Cambio Europeo.*
European Free Trade Area / *Área europea de libre comercio.*
European Free Trade Association (EFTA) / *Asociación Europea de Libre Comercio* (AELC).
European Fund / *Fondo europeo.*
European Investment Bank (EIB) / *Banco Europeo de Inversión* (BEI).
European Monetary Agreement (EMA) / *Acuerdo Monetario Europeo* (AME).
European Monetary Cooperation Fund / *Fondo Europeo para la Cooperación Monetaria.*
European Monetary Fund / *Fondo Monetario Europeo.*
European Monetary System (EMS) / *Sistema Monetario Europeo* (SME).
European Payments Union (EPU) / *Unión Europea de Pagos* (UEP).
European Recovery Programme / *Programa Europeo de Recuperación.*
European Regional Development Fund (ERDF) / *Fondo Europeo de Desarrollo Regional* (FEDR).
European Social Fund / *Fondo Social Europeo.*
European Union / *Unión Europea.*
European units of account / *Unidades europeas de cuenta.*
Ex-ante / *Ex ante.*
Ex-coupon / *Ex cupón.*
Ex-dividend / *Ex dividendo.*
Ex-post / *Ex post.*
Exceptional ítems / *Ítems excepcionales.*
Excess capacity / *Exceso de capacidad.*
Excess demand / *Demanda excedente.*
Excess profit / *Ganancia excedente.*
Excess supply / *Oferta excedente.*
Exchange control / *Control de cambios.*
Exchange economy / *Economía de intercambio.*
Exchange equalization account / *Cuenta de igualación de cambios.*
Exchange equations / *Ecuaciones de intercambio.*
Exchange of shares / *Intercambio de acciones.*
Exchange rate / *Tipo de cambio.*
Exchange rate overshooting / *Excederse en el tipo de cambio.*
Exchequer / *Fondos de la tesorería.*
Excise duties / *Impuestos al consumo.*
Exclusive dealing / *Ventas exclusivas.*
Exempt companies / *Compañías exentas.*
Exogenous variable / *Variable exógena.*
Expansion / *Expansión.*
Expectation of life / *Expectativa de vida.*
Expectations / *Expectativas.*
Experimental economics / *Economía experimental.*
Export credits / *Créditos a la exportación.*
Export-Import Bank / *Banco de exportación e importación.*

Export credit insurance / *Seguro al crédito de exportación.*
Export Credits Guarantee Department / *Departamento de garantía de créditos a la exportación.*
Export incentives / *Incentivos a la exportación.*
Export multiplier / *Multiplicador de exportación.*
Export processing zone / *Zona de procesamiento de exportaciones.*
Export rebates / *Rebajas a la exportación.*
Export surplus / *Excedente de exportación.*
Exports / *Exportaciones.*
Exports unrequited / *Exportaciones sin contrapartida.*
Expropriation / *Expropiación.*
External deficit / *Déficit externo.*
External diseconomies / *Deseconomías externas.*
External economies / *Economías externas.*
External effects / *Efectos externos.*
External surplus / *Excedente extemo.*
Externalities / *Externalidades.*
Extraordinary items / *Ítems extraordinarios.*

F

Face value / *Valor nominal.*
Factor / *Factor.*
Factor endowment / *Dotación de factores.*
Factor markets / *Mercados de factores.*
Factor payments / *Pagos de factores.*
Factor price equalization theorem / *Teorema de la igualación del precio de los factores.*
Factorage / *Factoraje.*
Factoring / *Factoreo.*
Factors of production / *Factores de producción.*
Fair trade policy / *Política comercial leal.*
Fair Trading Act / *Ley sobre comercial leal.*
Farm subsidies / *Subsidios a las granjas.*
FAS (free alongside ship) / LAB (*libre a bordo*).
Fast track authority / *Autoridad del carril rápido.*
Federal reserve bank / *Banco de la Reserva Federal.*
Federal Reserve Board / *Consejo de la Reserva Federal.*
Federal Reserve System (FED) / *Sistema de la reserva federal* (SRF).
Federal Trade Comission / *Comisión Federal de Comercio.*
Fertility rate / *Tasa de fertilidad.*
Fiat money / *Dinero fiat.*
Fictitious capital / *Capital ficticio.*
Fiduciary issue / *Emisión fiduciaria.*
Final products / *Productos finales.*
Finance / *Financiar.*
Finance company / *Compañía financiera.*
Finance house / *Casa de financiamiento.*
Financial assets / *Activos financieros.*
Financial incentives / *Estímulos financieros.*
Financial intermediaries / *Intermediarios financieros.*
Financial leverage / *Apalancamiento financiero.*
Financial ratios / *Razones financieras.*
Financial states / *Estados rentistas.*
Financial structure / *Estructura financiera.*
Financial Times Actuaries Share Indices / *Índices de acciones aduanales del* Financial Times.
Financial Times Industrial Ordinary Index / *Índice industrial ordinario del* Financial Times.
Financial Times Stock Indices / *Índices de valores del* Financial Times.
Financial trusts / *Consorcios financieros.*
Financial year / *Año financiero.*
Firm, theory of / *Empresa, teoría de la.*
First in first out (FIFO) / *Primeras Entradas Primeras Salidas* (PEPS).
First-mover advantage / *Ventaja de la primera movida.*
Fiscal drag / *Arrastre fiscal.*
Fiscal federalism / *Federalismo fiscal.*
Fiscal illusion / *Ilusión fiscal.*
Fiscal policy / *Política fiscal.*
Fiscal year / *Año fiscal.*
Fisher equation / *Ecuación de Fisher.*
Fixed asset / *Activo fijo.*
Fixed interest / *Interés fijo.*
Fixed capital / *Capital fijo.*
Fixed capital formation / *Formación de capital fijo.*
Fixed charge / *Cargo fijo.*
Fixed costs / *Costos fijos.*
Fixed-point theorem / *Teorema del punto fijo.*
Fixed trust / *Fideicomiso de inversiones.*
Flags of convenience / *Banderas de conveniencia.*
Flat yield / *Rendimiento fijo.*
Flexible budget / *Presupuesto flexible.*
Flexible exchange rate / *Tipo de cambio flexible.*
Flexible trust / *Fideicomiso de inversiones variables.*
Floating asset / *Activo flotante.*
Floating capital / *Capital flotante.*
Floating charge / *Cargo flotante.*
Floating debentures / *Obligaciones flotantes.*
Floating debt / *Deuda flotante.*
Floating exchange rate / *Tipo de cambio flotante.*
Floating pound / *Libra flotante.*
Flotation / *Lanzamiento.*
Flow / *Flujo.*
FOB (free on board) / LAB (*libre a bordo*).
Food and Agricultural Organization (FAO) / *Organización para la Alimentación y la Agricultura* (OAA).
Forced saving / *Ahorro forzoso.*
Forces of the market / *Fuerzas del mercado.*
Foreign aid / *Ayuda del exterior.*

Foreign balance / *Balanza externa.*
Foreign bill of exchange / *Letra de cambio extranjera.*
Foreign currency exposure / *Exposición en moneda extranjera.*
Foreign deficit / *Déficit exterior.*
Foreign direct investment / *Inversión extranjera directa.*
Foreign exchange / *Divisas.*
Foreign exchange market / *Mercado de divisas.*
Foreign investment / *Inversión extranjera.*
Foreign Operations Administration / *Administración de operaciones en el exterior.*
Forward exchange market / *Mercado de cambios a futuro.*
Forward market / *Mercado a futuro.*
Franked investment income / *Ingreso de inversión liberado.*
Free depreciation / *Depreciación libre.*
Free enterprise economy / *Economía de libre empresa.*
Free exchange rate / *Tipo de cambio libre.*
Free goods / *Bienes libres.*
Free market / *Libre mercado.*
Free market economy / *Economía de libre mercado.*
Free on board / *Libre a bordo.*
Free port / *Puerto libre.*
Free reserves / *Reservas libres.*
Free-rider problem / *Problema del parasitario.*
Free trade / *Libre comercio.*
Free trade area / *Área de libre comercio.*
Free Trade Area for the Americas / *Área de libre comercio de las Américas.*
Free trade zones / *Zonas de libre comercio.*
Freedom to entry / *Libertad de entrada.*
Frequency distribution / *Distribución de frecuencias.*
Frictional unemployment / *Desempleo friccional.*
Fringe benefits / *Beneficios suplementarios.*
"Front door" / *"Puerta delantera".*
Full employment level / *Nivel de pleno empleo.*
Full-line forcing / *Forzar la línea completa.*
Fund / *Fondo.*
Fundamental analysis / *Análisis fundamental.*
Funded / *Financiado o fondeado.*
Funded debt / *Deuda consolidada.*
Funding / *Financiamiento.*
Funding operations / *Operaciones de consolidación.*
Futures / *Futuros.*

G

Galloping inflation / *Inflación galopante.*
Games, theory of / *Teoría de juegos.*
Gearing, debt ratio or leverage / *Apalancamiento.*
General Agreement on Tariffs and Trade (GATT) / *Acuerdo general sobre aranceles y comercio* (AGAC).
General Agreement on Trade in Services / *Acuerdo General en Comercio y Servicios.*
General arrangement to borrow / *Acuerdo general para pedir prestado.*
General equilibrium / *Equilibrio general.*
General equilibrium analysis / *Análisis de equilibrio general.*
General government / *Gobierno general.*
Generalized system of preferences / *Sistema generalizado de preferencias.*
Generational accounting / *Contabilidad generacional.*
Geometric mean / *Media geométrica.*
Geometric progression / *Progresión geométrica.*
German stock exchanges / *Bolsa de valores alemana.*
Gibrat's law / *Ley de Gibrat.*
Giffen goods / *Bienes Giffen.*
Giffen paradox / *Paradoja de Giffen.*
Gift tax (US) / *Impuesto a las donaciones* (EUA).
Gilt-edged securities / *Bonos de "borde dorado".*
Gilt repos / *Repo de borde.*
Gini coefficient / *Coeficiente de Gini.*
Giro system / *Sistema de giro.*
Global corporation / *Corporación global.*
Globalization / *Globalización.*
Gold and foreign exchange reserves / *Reservas de oro y divisas.*
Gold exchange standard / *Patrón de cambio oro.*
Gold market / *Mercado del oro.*
Gold points / *Puntos de oro.*
Gold standard / *Patrón oro.*
Golden rule / *Regla de oro.*
Good / *Bien.*
Goodhart's law / *Ley de Goodhart.*
Goodwill / *Guante.*
Government expenditure / *Gasto del gobierno.*
Government securities / *Valores gubernamentales.*
Government stocks / *Bonos del gobierno.*
Graduated Pension Scheme / *Plan de fusión graduada.*
Granger causality / *Causalidad de Granger.*
Green currency / *Moneda agropecuaria.*
Green pound / *Libra verde.*
Gresham's law / *Ley de Gresham.*
Grey area / *Área gris.*
Grey Imports / *Importaciones grises.*
Gross / *Margen bruto.*
Gross cash flow / *Flujo de caja bruto.*
Gross domestic product (GDP) / *Producto interno bruto* (PIB).
Gross domestic product at factor cost / *Producto interno bruto a costo de factores.*

Gross fixed capital formation (GFCF) / *Formación bruta de capital fijo* (FBCF).
Gross investment / *Inversión bruta.*
Gross margin / *Margen bruto.*
Gross national expenditure / *Gasto nacional bruto.*
Gross national product (GNP) / *Producto Nacional Bruto* (PNB).
Gross national product at factor cost / *Producto nacional bruto a costo de factores.*
Gross national product at market prices / *Producto nacional bruto a precios de mercado.*
Gross national product deflator / *Deflactor del producto nacional bruto.*
Gross profit / *Ganancia bruta.*
Gross trading profit / *Ganancia comercial bruta.*
Group of 7 / *Grupo de los 7.*
Group of ten / *Grupo de los diez.*
Growth accounting / *Contabilidad del crecimiento.*
Growth theory / *Teoría del crecimiento.*
Growth trend / *Tendencia de crecimiento.*

H

Hammered, hammering / *Martilleo, martillando.*
Hard currency or hard money / *Moneda dura.*
Harmonized index of consumer prices / *Índice armonizado de precios al consumidor.*
Harrod-Domar model / *Modelo Harrod-Domar.*
Hedge / *Cubrirse.*
Hedonic price index / *Índice de precios hedónico.*
Hedonism / *Hedonismo.*
Herfindahl Index / *Índice de Herfindahl.*
Heteroscedasticity / *Heteroscedasticidad.*
Hicksian demand function / *Función de demanda hicksiana.*
Hidden economy / *Economía oculta.*
Hidden hand / *Mano oculta.*
Hire purchase (HP) / *Compras a plazo* (CP).
Historical costs / *Costos históricos.*
Hoarding / *Atesoramiento.*
"Hog-cycle" phenomenon / *Fenómeno del "ciclo de extremos".*
Holding company / *Compañía Holding.*
Homogeneous in degree n / *Homogéneo en grado n.*
Homogeneous products / *Productos homogéneos.*
Horizontal integration / *Integración horizontal.*
Hot money / *Dinero caliente.*
Household / *Familia.*
Housing and Home Finance Agency (HHFA) (US) / *Agencia de financiamiento a la vivienda y el hogar* (AFVH) (EUA).
Human capital / *Capital humano.*
Human development index / *Índice de desarrollo humano.*
Hunt Committee / *Comité Hunt.*
Hypothesis / *Hipótesis.*
Hysteresis / *Histéresis.*

I

Idle money / *Dinero ocioso.*
ILO unemployment / *Desempleo OIT.*
Illiquidity / *iliquidez.*
Immigration / *Inmigración.*
Impact effect / *Efecto impacto.*
Imperfect competition / *Competencia imperfecta.*
Imperfect market / *Mercado imperfecto.*
Imperialism / *Imperialismo.*
Implicit contract / *Contrato implícito.*
Import deposits / *Depósitos de importación.*
Import duties / *Impuestos a la importación.*
Import licence / *Licencia de importación.*
Import quota / *Cuotas de importación.*
Import restrictions / *Restricciones a la importación.*
Import surcharge / *Recargo a la importación.*
Import tariffs / *Tarifas a la importación.*
Imports / *Importaciones.*
Impossibility theorem / *Teorema de la imposibilidad.*
Imputation system / *Sistema de imputación.*
Imputed cost / *Costos imputados.*
Imputed income / *Ingreso imputado.*
"In the bank" / *"En el banco".*
Inactive money / *Dinero inactivo.*
Inactivity rate / *Tasa de inactividad.*
Incentive compatibility / *Compatibilidad de incentivos.*
Income / *Ingreso.*
Income account / *Cuenta de ingreso.*
Income and earned surplus statement (US) / *Estado de ingresos y superávit obtenido* (EUA).
Income, circular flow of / *Flujo circular del ingreso.*
Income determination, theory of / *Teoría de la determinación del ingreso.*
Income distribution / *Distribución del ingreso.*
Income effect / *Efecto ingreso.*
Income elasticity of demand / *Elasticidad ingreso de la demanda.*
Income policy / *Política de ingresos.*
Income tax / *Impuesto sobre la renta.*
Income velocity of circulation / *Velocidad circulación del ingreso.*
Incomplete contract / *Contrato incompleto.*
Incorporation / *Asociación.*
Increased value / *Plusvalía.*
Increasing returns / *Rendimientos crecientes.*

Increasing returns, law of / *Ley de rendimientos crecientes.*
Incremental capital-output ratio / *Razón incremental capital-producto.*
Independent commodity / *Bien independiente.*
Independent variable / *Variable independiente.*
Index-linked / *Ligado a un índice.*
Index number / *Numero índice.*
Index number problem / *Problema de los números índice.*
Indexation / *Indización.*
Indexed / *Indizado.*
Indicative planning / *Planeación indicativa.*
Indifference analysis / *Análisis de indiferencia.*
Indifference curve / *Curva de indiferencia.*
Indifference map / *Mapa de indiferencia.*
Indigenization / *Indigenización.*
Indirect taxation / *Tributación indirecta.*
Indirect utility function / *Función de utilidad indirecta.*
Individual savings account / *Cuenta de ahorro individual.*
Indivisibilities / *Indivisibilidades.*
Induced investment / *Inversión inducida.*
Industrial bank / *Banco industrial.*
Industrial concentration / *Concentración industrial.*
Industrial democracy / *Democracia industrial.*
Industrial districts / *Distritos (parques) industriales.*
Industrial organization, economics of / *Organización industrial, economía de la.*
Industrial zone / *Zona industrial.*
Industry Acts / *Ley de industrias.*
Inequality / *Desigualdad.*
Infant industry argument /*Argumento de la industria infante.*
Inferior good / *Bien inferior.*
Inflation / *Inflación.*
Inflation accounting / *Contabilidad con inflación.*
Inflation target / *Meta de inflación.*
Inflation tax / *Impuesto inflacionario.*
Inflationary gap / *Brecha inflacionaria.*
Inflationary spiral / *Espiral inflacionaria.*
Informal economy / *Economía informal.*
Information and communication technologie / *Tecnología de la información y las comunicaciones.*
Information, economics of / *Información, economía de la.*
Infrastructure / *Infraestructura.*
Inheritance tax / *Impuesto sobre herencias.*
Initial allowances / *Descuentos iniciales.*
Inland bill of exchange / *Letra nacional de cambio.*
Innovation / *Innovación.*
Input / *Insumo.*
Input-output analysis /*Análisis de insumo-producto.*
Input-output matrix / *Matriz de insumo-producto.*
Insider-outsider theory / *Teoría del favorito-rechazado.*
Insolvency / *Insolvencia.*
Insolvency Act 1985 / *Ley de insolvencia de* 1985.
Installment credit (US) / *Crédito para compras a plazo* (EUA).
Institutional economics / *Economía institucional.*
Institutional investor / *Inversionista institucional.*
Insurance / *Seguros.*
Insurance broker / *Agente de seguros.*
Intangible assets / *Activos intangibles.*
Integration / *Integración.*
Intellectual property rights / *Derechos de propiedad intelectual.*
Intensive / *Intensivo.*
Inter-American Development Bank (IDB) / *Banco Interamericano de Desarrollo* (BID).
Inter-bank market / *Mercado interbancario.*
Inter-company loans market / *Mercado de préstamos intercompañías.*
Intercountry foreign current exposure / *Intrapaís, exposición en moneda extranjera.*
Interest / *Interés.*
Interest, abstinence theory of / *Interés, teoría de la abstinencia del.*
Interest, classical theory of / *Interes, teoría clasica del.*
Interest cover / *Cobertura de intereses.*
Interest, natural rate of / *Interés, tasa natural de.*
Interest, productivity theories of / *Interés, teorías de la productividad del.*
Interest rate / *Tasa de interés.*
Interest, time preference theory of / *Interes, teoría de la preferencia en el tiempo del.*
Interim dividend / *Dividendo provisorio.*
Interlocking directorate / *Junta directiva vinculada.*
Intermediate areas / *Áreas intermedias.*
Intermediate goods, intermediate product / *Bienes intermedios, productos intermedios.*
Intermediate products / *Productos intermedios.*
Intermediate technology / *Tecnología intermedia.*
Internal economies / *Economías internas.*
Internal markets / *Mercados internos.*
Internal rate of return / *Tasa interna de retorno.*
International Bank for Reconstruction and Development (IBRD) / *Banco Internacional para la Reconstrucción y el Desarrollo* (BIRD).

International Clearing Union / *Unión Internacional de Compensación.*
International commodity agreements / *Acuerdos internacionales sobre mercancías.*
International company / *Compañía internacional.*
International Cooperation Administration / *Administración internacional de cooperación.*
International corporation / *Corporación internacional.*
International Development Association (IDA) / *Asociación Internacional de Desarrollo* (AID).
International Energy Agency (IEA) / *Agencia Internacional de Energía* (AIE).
International Finance Corporation (IFC) / *Corporación financiera internacional* (CFI).
International investment / *Inversión internacional.*
International Investment Bank / *Banco internacional de inversión.*
International Labour Organization (ILO) / *Organización Internacional del Trabajo* (OIT).
International liquidity / *Liquidez internacional.*
International Monetary Fund (IMF) / *Fondo Monetario Internacional* (FMI).
International Settlements, bank for / *Compensación, banco internacional de.*
International Standard Industrial Classification (ISIC) / *Clasificación Industrial Internacional Uniforme* (CIIU).
International trade / *Comercio internacional.*
International trade equilibrium / *Equilibrio del comercio exterior.*
International Trade Organization (ITO) / *Organización Internacional de Comercio* (OIC).
Intervention / *Intervención.*
Intrabank transactions / *Transacciones interbancarias.*
Intra-European Payments Agreement / *Acuerdo Intraeuropeo de Pagos.*
Invention / *Invención.*
Inventories / *Inventarios.*
Inventory analysis / *Análisis de inventario.*
Inventory investment / *Inversión en inventarios.*
Inventory investment cycle / *Ciclo de la inversión de inventarios.*
Inventory turnover / *Rotación de inventarios.*
Inverse elasticity rule / *Regla de la elasticidad inversa.*
Investment / *Inversión.*
Investment allowances / *Descuentos de inversión.*
Investment appraisal / *Evaluación de inversiones.*
Investment bank (US) / *Banco de inversión* (EUA).
Investment banking / *Banca de inversión.*
Investment demand curve / *Curva de la demanda de inversiones.*
Investment, direct / *Inversión directa.*
Investment expenditure / *Gasto de inversión.*
Investment function / *Función de inversión.*
Investment goods / *Bienes de inversión.*
Investment grants / *Transferencias de inversión.*
Investment incentives / *Incentivos a la inversión.*
Investment, inward / *Inversión interna.*
Investment, negative / *Inversión negativa.*
Investment opportunity curve / *Curva de oportunidad de la inversión.*
Investment, overseas / *Inversión en el exterior.*
Investment trust / *Fideicomiso de inversión.*
Investor's yield / *Rendimiento del inversionista.*
Invisible / *Invisible.*
Invisible balance / *Balanza invisible.*
"Invisible hand" / *"Mano invisible".*
Involuntary saving / *Ahorro involuntario.*
Inward investment / *Inversión interna.*
Irredeemable security / *Valor no redimible.*
Iso-cost lines / *Líneas de isocosto.*
Iso-product curve / *Curva de isoproducto.*
Isoquant / *Isocuanta.*
Issued capital / *Capital emitido.*
Issuer / *Emisora.*
Issuing broker / *Agente emisor.*
Issuing house / *Casa emisora.*

J

J-curve / *Curva J.*
Jobber / *Corredor de bolsa.*
Jobseeker's allowance / *Pensión para los buscadores de trabajo.*
Joint costs / *Costos conjuntos.*
Joint demand / *Demanda conjunta.*
Joint products / *Productos conjuntos.*
Join-stock banks / *Sociedad bancaria.*
Joint-stock company / *Sociedad anónima.*
Joint supply / *Oferta conjunta.*
Joint venture / *Empresa a riesgo compartido.*
Juglar cycle / *Ciclo Juglar.*
Just-in-time / *Justo-a-tiempo.*

K

Kennedy Round of Trade Negociations / *Ronda Kennedy de negociaciones comerciales.*
Kilt stripping / *Tira de borde.*
Knowledge economy / *Economía del conocimiento.*
Kondratieff cycle / *Ciclo de Kondratieff.*
Kuznetz curve / *Curva de Kuznetz.*

L

Labour / *Trabajo.*
Labour, division of / *Trabajo, división del.*

Labour doble character / *Doble carácter del trabajo.*
Labour force / *Fuerza de trabajo.*
Labour force survey / *Encuesta de la fuerza de trabajo.*
Labour-intensive / *Intensivo en trabajo.*
Labour, marginal productivity of / *Trabajo, productividad marginal del.*
Labour market / *Mercado de trabajo.*
Labour, movility of / *Movilidad del trabajo.*
Labour, specialization of / *Especialización del trabajo.*
Labour theory of value / *Teoría del valor del trabajo.*
Labour turnover / *Trabajo, rotación del.*
Lagrange multiplier / *Multiplicador de Lagrange.*
"Laissez-faire" / *"Laissez Faire".*
Land / *Tierra.*
Large numbers, law for / *Ley de los grandes números.*
Last in first out (LIFO) / *Últimas entradas, primeras salidas* (UEPS).
Latent variables / *Variables latentes.*
Lateral integration / *Integración horizontal.*
Latin American Free Trade Association (LAFTA) / *Asociación Latinoamericana de Libre Comercio* (ALALC).
Latin American Integration Association / *Asociación Latinoamericana de Integración.*
"Law of demand" / *"Ley de la demanda".*
Law of large number / *Ley de los grandes números.*
Law of one price / *Ley de un precio.*
"Leads and lags" / *"Anticipaciones y rezagos".*
Lease / *Arrendamiento.*
Lease-back / *Rearrendamiento.*
Least-developed country (LDC) / *País menos desarrollado.*
Least squares regression / *Regresión por mínimos cuadrados.*
Legacy costs / *Costos de legado.*
Legal tender / *Oferta legal.*
Lemon problem / *Problema del limón.*
Lender of last resort / *Prestamista de último recurso.*
Letter of credit / *Carta de crédito.*
Leverage / *Apalancamiento.*
Life expectancy / *Expectativa de vida.*
Liabilities / *Pasivos.*
Limit order / *Orden limitada.*
Limited liability / *Responsabilidad limitada.*
Linear expenditure system / *Sistema de gasto lineal.*
Linear programming / *Programación lineal.*
Linear regression model / *Modelo de regresión lineal.*
Linear relationship / *Relación lineal.*
Liquidation / *Liquidación.*
Liquidity / *Liquidez.*
Liquidity preference / *Preferencia por liquidez.*
Liquidity ratio / *Razón de liquidez.*
Listed security / *Valor listado.*
Loan / *Préstamo.*
Loan capital / *Capital de préstamo.*
Loan guarantee scheme / *Esquema de préstamo garantizado.*
Loan stock / *Stock de préstamo.*
Loanable funds / *Fondos prestables.*
Local taxation / *Impuesto local.*
Location theory / *Teoría de la localización.*
Log normal distribution / *Distribución normal log.*
Logistic curve / *Curva logística.*
London International Financial Futures Exchange / *Bolsa Internacional de Futuros Financieros de Londres.*
London Inter-bank Offered Rate (LIBOR) / *Tasa interbancaria ofrecida en Londres.*
London Stock Exchange / *Bolsa de valores de Londres.*
Long-dated securities / *Valores fechados de largo plazo.*
Long-end of the market / *Largo término del mercado.*
Long rate / *Tasa de largo plazo.*
Long-run / *Largo plazo.*
Long-term capital / *Capital de largo plazo.*
Long-term unemployment / *Desempleo a largo plazo.*
Lot / *Lote.*
Lump-of-labor fallacy / *Falacia de la masa de trabajo.*

M

Maastricht Treaty / *Tratado de Maastricht.*
Macmillan Gap /*Brecha Macmillan.*
Macroeconomics / *Macroeconomía.*
Mainstream corporation tax / *Impuesto corporativo total.*
Maintaining capital intact / *Conservar intacto el capital.*
Managed bond / *Bono administrado.*
Managed currency / *Moneda administrada.*
Management accountancy / *Contabilidad administrativa.*
Management buy-in / *Compra de la gerencia.*
Management buy-out / *Venta de la gerencia.*
Marginal analysis / *Análisis marginal.*
Marginal cost / *Costo marginal.*
Marginal cost pricing / *Fijación de precios por costos marginales.*
Marginal efficiency of capital / *Eficiencia marginal del capital.*

Marginal efficiency of investment / *Eficiencia marginal de la inversión.*
Marginal physical product / *Producto físico marginal.*
Marginal product / *Producto marginal.*
Marginal product of labour / *Producto marginal del trabajo.*
Marginal productivity of capital / *Productividad marginal del capital.*
Marginal productivity theory of wages / *Teoría de la productividad marginal de los salarios.*
Marginal propensity to consume (MPC) / *Propensión marginal al consumo* (PMC).
Marginal propensity to save (MPS) / *Propensión marginal al ahorro* (PMA).
Marginal rate of substitution (MRS) / *Tasa marginal de sustitución* (TMS).
Marginal revenue / *Ingreso marginal.*
Marginal revenue product / *Ingreso del producto marginal.*
Marginal social product / *Producto marginal social.*
Marginal utility / *Utilidad marginal.*
Marginal utility, law of diminishing / *Utilidad marginal decreciente, ley de la.*
Marginal utility of money / *Utilidad marginal del dinero.*
Marginal value product / *Valor marginal del producto.*
Market / *Mercado.*
Market capitalization / *Capitalización de mercado.*
Market demand curve / *Curva de demanda del mercado.*
Market economy / *Economía de mercado.*
Market failure / *Falla del mercado.*
Market forces / *Fuerzas del mercado.*
Market maker / *Hacedor de mercado.*
Market order / *Orden a mercado.*
Market power / *Poder de mercado.*
Market share / *Participación en el mercado.*
Market structure / *Estructura del mercado.*
Market supply / *Oferta del mercado.*
Market supply curve / *Curva de la oferta del mercado.*
Marketability / *Bursatilidad.*
Marketable securities / *Valores bursátiles.*
Marketing / *Comercialización, mercadotecnia.*
Marshall aid / *Ayuda Marshall.*
Matrix / *Matriz.*
Matrix algebra / *Álgebra matricial.*
Maturity / *Madurez.*
Maturity transformation / *Transformación de vencimientos.*
Maximand / *Maximando.*
Maximin strategy / *Estrategia del máximo mínimo.*
Maximum-likelyhood transformation / *Estimación de máxima probabilidad.*
Mean / *Promedio.*
Means test / *Prueba de ingresos.*
Median / *Mediana.*
Medium of exchange / *Medio de cambio.*
Medium-term financial strategy / *Estrategia financiera de mediano plazo.*
Member bank (US) / *Bancos miembros* (EUA).
Memorandum of association / *Memorándum de asociación.*
Mercantilism / *Mercantilismo.*
Merchandise fetichism / *Fetichismo de la mercancía.*
Merchant banks / *Bancos mercantiles.*
Merger / *Fusión.*
Merit goods / *Bienes de mérito.*
Mexican banks association / *Asociación mexicana de bancos.*
Mexican economists / *Economistas mexicanos.*
Mexican stock exchange / *Bolsa mexicana de valores.*
Microeconometrics / *Microeconometría.*
Migration / *Emigración.*
Minimand / *Minimando.*
Minimum efficient scale / *Escala mínima de eficiencia.*
Minimum lending rate (MLR) / *Tasa mínima de préstamo* (TMP).
Minimum wage / *Salario mínimo.*
Minorities, minority interest / *Minorías, interés minoritario.*
Mint house / *Casa de moneda.*
Mintage / *Acuñación.*
Mixed economy / *Economía mixta.*
Mixed strategy / *Estrategia mixta.*
Mobility of capital / *Movilidad del capital.*
Mobility of labour / *Movilidad del trabajo.*
Mode / *Moda.*
Model / *Modelo.*
Monetarism / *Monetarismo.*
Monetary base / *Base monetaria.*
Monetary compensatory amounts / *Montos de compensación monetaria.*
Monetary policy / *Política monetaria.*
Monetary policy committee / *Comité de política monetaria.*
Money / *Dinero.*
Money at call and short notice / *Dinero sobre pedido y con corto periodo de aviso.*
Money, demand for / *Demanda de dinero.*
Money illusion / *Ilusión monetaria.*
Money in circulation / *Dinero en circulación.*
Money, inactive / *Dinero inactivo.*
Money issue / *Emisión de dinero.*
Money, market / *Mercado de dinero.*
Money supply / *Oferta de dinero.*

Money terms / *Términos monetarios.*
Monopolies and Mergers Commission / *Comisión de Monopolios y Fusiones.*
Monopolies commission / *Comisión de monopolios.*
Monopolist / *Monopolista.*
Monopolistic competition / *Competencia monopolista.*
Monopoly / *Monopolio.*
Monopoly, discriminating / *Monopolio discriminador.*
Monopsony / *Monopsonio.*
Monte Carlo method / *Método de Monte Carlo.*
Moral hazard / *Peligro moral.*
Mortgage / *Hipoteca.*
Mortgage debenture / *Obligación hipotecaria.*
Most favoured nation clause / *Cláusula de la nación más favorecida.*
Moving averages / *Promedios móviles.*
Multi-Fibre Agreement / *Acuerdo Multi-Fibra.*
Multicollinearity / *Multicolinealidad.*
Multilateral agencies / *Agencias multilaterales.*
Multilateral Investment Guarantee Agency / *Agencia Multilateral de Garantías a la Inversión.*
Multilateralism / *Multilateralismo.*
Multinational corporation (MNC, MNE) / *Corporación transnacional* (CTN, ETN).
Multi-plant operations / *Operaciones multiplanta.*
Multiple correlation / *Correlación múltiple.*
Multiple exchange rate / *Tipo de cambio múltiple.*
Multiplier / *Multiplicador.*
Multiple banking / *Banca múltiple.*
Multiple correlation coefficient / *Coeficiente de correlación múltiple.*
Multi-product firm / *Empresa de múltiples productos.*
Mundell-Fleming Model / *Modelo Mundel-Fleming.*
Mutual company / *Compañía mutua.*

N

National accounts / *Cuentas nacionales.*
National debt / *Deuda nacional.*
National economy balance / *Balance de la economía nacional.*
National income / *Ingreso nacional.*
National Loan Fund / *Fondo de préstamos nacionales.*
National plan / *Plan nacional.*
National product / *Producto nacional.*
National savings / *Ahorro nacional.*
National Savings Bank / *Banco Nacional de Ahorro.*
Nationalization / *Nacionalización.*
Nationalized industries / *Industrias nacionalizadas.*
Natural monopolies / *Monopolios naturales.*
Natural resources / *Recursos nacionales.*
Near money / *Cuasi dinero.*
Neo-classical economics / *Economía neoclásica.*
Neo-classical sintesis / *Síntesis neoclásica.*
Neo-Keynesianism / *Neokeynesianismo.*
Neo-Malthusianism / *Neomalthusianismo.*
Net assets / *Activos netos.*
Net Book Agreement / *Acuerdo sobre libros de saldo.*
Net capital employed / *Capital neto empleado.*
Net capital formation / *Formación neta de capital.*
Net cash flow / *Flujo neto de efectivo.*
Net domestic product / *Producto interno neto.*
Net income / *Ingreso neto.*
Net investment / *Inversión neta.*
Net national product / *Producto nacional neto.*
Net output / *Producción neta.*
Net present value / *Valor presente neto.*
Net profit / *Ganancia neta.*
Net property income from abroad / *Ingreso neto por propiedades en el exterior.*
Net tangible assets / *Activos netos tangibles.*
Net tangible asset ratio / *Razón de activos tangibles netos.*
Net worth / *Patrimonio.*
Net worth ratio / *Razón de patrimonio.*
New classical economics / *Nueva economía clásica.*
New deal / *Nuevo trato.*
New economy / *Nueva economía.*
New issue market / *Mercado de emisiones nuevas.*
Newly industrialized country / *País recientemente industrializado.*
Nice, Treaty of / *Niza, Tratado de.*
Nobel Prize / *Premio Nobel.*
Nominal value / *Valor nominal.*
Nominal yield / *Rendimiento nominal.*
Non-accelerating inflation rate of unemploy / *Tasa de desempleo no aceleradora de la inflación.*
Non-domestic rates / *Tasas no domésticas.*
Non-linear programming / *Programación no lineal.*
Non-price competition / *Competencia diferente de precios.*
Non-substitution theorem / *Teorema de no sustitución.*
Nominal competitive return / *Retorno competitivo nominal.*
Normal distribution / *Distribución normal.*
Normal profit / *Ganancia normal.*
Normative / *Normativo.*

Normative economics / *Economía normativa.*
North American Free Trade Agreement (NAFTA) / *Acuerdo Norte Americano de Libre Comercio.*
Null hypothesis / *Hipótesis nula.*

O

Objective function / *Función objetivo.*
Obsolescence / *Obsolescencia.*
Occasion / *Coyuntura.*
Occupational pension schemes / *Esquemas de pensiones ocupacionales.*
Office of Fair Trading / *Oficina de Comercio Justo.*
Oligopolistic markets / *Mercados oligopólicos.*
Oligopoly / *Oligopolio.*
On cost / *Sobrecosto.*
Open-ended fund / *Fondo ampliable.*
Open-ended investment company / *Compañía de inversión ampliable.*
Open market operation / *Operaciones de mercado abierto.*
Open order / *Orden abierta.*
Open pricing / *Fijación de precios en forma abierta.*
Opening prices / *Precios de apertura.*
Operating cost (US) / *Costo de operación* (EUA).
Operating leverage / *Apalancamiento operativo.*
Operating profit / *Ganancia de operación.*
Operating ratios / *Razones de operación.*
Operations research / *Investigación de operaciones.*
Ophelimity / *Ophelimidad.*
Opportunity cost / *Costo de oportunidad.*
Optimal control theory / *Teoría del control óptimo.*
Optimal growth theory / *Teoría del crecimiento óptimo.*
Optimal resource allocation / *Asignación óptima de recursos.*
Optimum / *Óptimo.*
Optimum currency area / *Área monetaria óptima.*
Option / *Opción.*
Orden numbers / *Números de orden.*
Ordinal utility / *Utilidad ordinal.*
Ordinary least squares estimation / *Estimación ordinaria por mínimos cuadrados.*
Ordinary share / *Acción ordinaria.*
Organic capital composition / *Composición orgánica del capital.*
Organization for Economic Cooperation and Development (OECD) / *Organización para la Cooperación Económica y el Desarrollo* (OCED).
Organization for European Economic Cooperation (OEEC) / *Organización para la Cooperación Económica Europea* (OCEE).
Organization for International Economic Cooperation / *Organización para la Cooperación Económica Internacional.*
Organization for Petroleum Exporting Countries (OPEC) / *Organización de Países Exportadores de Petróleo* (OPEP).
Origin / *Origen.*
Origin principle / *Principio de origen.*
Original capital accumulation / *Acumulación originaria del capital.*
Outlay / *Desembolso.*
Output budgeting / *Presupuesto de producción.*
Output gap / *Brecha de producción.*
Over capacity / *Sobrecapacidad.*
Over the counter market (US) / *Mercado al contado* (EUA).
Overdraft / *Giro.*
Over-full employment / *Nivel de sobreempleo.*
Overfunding / *Sobrefinanciamiento.*
Overheads / *Gastos generales.*
Overheating / *Sobrecalentamiento.*
Overseas aid / *Ayuda del extranjero.*
Overseas bank / *Bancos extranjeros.*
Overseas investment / *Inversión en el exterior.*
Over-reaction / *Sobrerreacción.*
Over-subscription / *Sobresuscripción.*
Overtime / *Horas extra.*
Overtrading / *Sobrecomercio.*
Overvalued currency / *Moneda sobrevaluada.*
Own rate of interest / *Tasa de interés propia.*
Ownership / *Propiedad.*

P

Paid-up capital / *Capital pagado.*
Paper profit / *Ganancia en papel.*
Par rate of exchange / *Tipo paritario de cambio.*
Par value / *Valor paritario.*
Paradox of value / *Paradoja del valor.*
Paradox of voting / *Paradoja de la votación.*
Parallel imports / *Importaciones paralelas.*
Parallel money markets / *Mercados de dinero paralelos.*
Parameter / *Parámetro.*
Pareto optimal / *Óptimo de Pareto.*
Partial correlation / *Correlación parcial.*
Partial equilibrium analysis / *Análisis de equilibrio parcial.*
Participation rate / *Tasa de participación.*
Partnership / *Sociedad.*
Patents / *Patentes.*
Pawnbroker / *Agiotista.*
Pay-as-you-earn (PAYE) / *Paga Según Ganes* (PSG).
Pay-as-you-go / *Pague como usted va.*

Pay-back / *Periodo de recuperación.*
Pay pause / *Pausa de pago.*
Payment-in-kind / *Pago en especie.*
Payments, balance of / *Pagos, balanza de.*
Payroll tax / *Impuesto sobre nómina.*
Peak pricing / *Precios pico.*
Peg / *Ligado.*
Pendular arbitration / *Arbitración pendular.*
Pension funds / *Fondos de pensiones.*
Per capital income / *Ingreso per cápita.*
Percentile / *Percentil.*
Perfect competition / *Competencia perfecta.*
Peril point / *Punto de riesgo.*
Pennanent income hypothesis / *Hipótesis del ingreso permanente.*
Personal disposable income / *Ingreso personal disponible.*
Personal equity plan / *Plan personal de capital.*
Personal loan / *Préstamo personal.*
Personal sector / *Sector personal.*
Petrodollars / *Petrodólares.*
Physical controls / *Controles físicos.*
Physiocrats / *Fisiócratas.*
Pick / *Cresta.*
Placing / *Colocación.*
Planned economy / *Economía planificada.*
Planning agreements / *Acuerdos de planeación.*
Ploughing back / *Reinversión.*
Point elasticity / *Elasticidad punto.*
Policy ineffectiveness theorem / *Teorema de la inefectividad de la política.*
Political risk / *Riesgo político.*
Poli tax / *Impuesto cápita.*
Polluter pays principle / *El que contamina paga.*
Pooled equilibrium / *Equilibrio compartido.*
Population / *Población.*
Population, census of / *Población, censo de.*
Portafolio / *Cartera.*
Positional goods / *Mercancías posicionales.*
Positive economics / *Economía positiva.*
Post-war credit / *Crédito de posguerra.*
Precautionary motive / *Motivo precaución.*
Precautionary principle / *Principio preventivo.*
Predatory pricing / *Fijación de precios depredadores.*
Preference shares / *Acciones preferentes.*
Preferential duty / *Arancel preferencial.*
Preferential Trade Area for East and Southern Africa / *Área de comercio preferencial para África del Este y del Sur.*
Premium / *Premio, prima.*
Premium Savings Bonds / *Bonos del ahorro premiados.*
Prepayments / *Propagos.*
Present value / *Valor presente.*
Price / *Precio.*
Price commission / *Comisión de precios.*
Price control / *Control de precios.*
Price discrimination / *Discriminación de precios.*
Price elasticity of demand / *Elasticidad precio de la demanda.*
Price elasticity of supply / *Elasticidad precio de la oferta.*
Price freeze / *Congelamiento de precios.*
Price index / *índice de precios.*
Price level, average / *Precio promedio, nivel de.*
Price maintenance / *Mantenimiento de precios.*
Price mechanism / *Mecanismo de precios.*
Price regulation / *Regulación de precios.*
Price support (US) / *Apoyo de precios* (EUA).
Price system / *Sistema de precios.*
Price theory / *Teoría de precios.*
Prices and income policy / *Política de ingresos y precios.*
Pricing policy / *Política de precios.*
Primary market / *Mercado primario.*
Prime costs / *Costos primos.*
Prime rate (US) / *Tasa prima* (EUA).
Principal-agent problem / *Problema del principal-agente.*
Prior charges / *Cargos previos.*
Private company / *Compañía privada.*
Private enterprise / *Empresa privada.*
Private equity / *Capital privado.*
Private finance initiative / *Iniciativa de financiamiento privado.*
Private finance initiative / *Iniciativa financiera privada.*
Private net product / *Producto privado neto.*
Private sector / *Sector privado.*
Privatization / *Privatización.*
Probabilistic sample / *Muestra probabilística.*
Probability / *Probabilidad.*
Producer goods / *Bienes de producción.*
Producer's surplus / *Superávit del productor.*
Product differentiation / *Diferenciación del producto.*
Product life cycle / *Ciclo de vida del producto.*
Product, marginal / *Producto marginal.*
Product-moment correlation coefficient / *Coeficiente de correlación producto-momento.*
Production account / *Cuenta de producción.*
Production, census of / *Producción, censo de.*
Production, factors of / *Producción, factores de.*
Production function / *Función producción.*
Product possibility curve / *Curva de posibilidad de producción.*
Production relations / *Relaciones de producción.*
Production, theory of / *Producción, teoría de la.*
Productive sphere / *Esfera productiva.*
Productivity / *Productividad.*
Productivity efficiency / *Eficiencia productiva.*
Products, final / *Productos finales.*
Products, joint / *Productos conjuntos.*

Profit / *Ganancia.*
Profit-and-lost account / *Estado de pérdidas y ganancias.*
Profit, falling rate of / *Ganancias, tasa descendente de.*
Profit related pay / *Pago relacionado con las utilidades.*
Profit sharing / *Participación de utilidades.*
Profit taking / *Toma de ganancias.*
Programme, planning, budgeting system (PPBS) / *Sistema de programación, planeación y presupuestación.*
Progressive tax / *Impuesto progresivo.*
Proletariat / *Proletariado.*
Promissory note / *Nota promisoria.*
Propensity to consume / *Propensión al consumo.*
Propensity to import / *Propensión a la importación.*
Propensity to save / *Propensión al ahorro.*
Property bond / *Bono de propiedad.*
Property income from abroad / *Ingresos por propiedades en el exterior.*
Property rights / *Derechos de propiedad.*
Proportional tax / *Impuesto proporcional.*
Proprietorship / *Propietario.*
Prospectus / *Prospecto.*
Protection / *Protección.*
Prudential regulation / *Regulación prudencial.*
Public-choice theory / *Teoría de la opción pública.*
Public company / *Compañía pública.*
Public debt /*Deuda pública.*
Public enterprise / *Empresa pública.*
Public expenditure / *Gasto público.*
Public finance / *Finanzas públicas.*
Public goods / *Bienes públicos.*
Public ownership / *Propiedad pública.*
Public sector / *Sector público.*
Public sector borrowing requirement (PSBR) / *Requerimientos de préstamos del sector público.*
Public sector financial deficit / *Déficit financiero del sector público.*
Public sector net borrowing / *Endeudamiento neto del sector público.*
Public sector net cash requirement / *Requerimiento de efectivo neto del sector público.*
Public utility / *Empresa de servicio público.*
Pump priming / *Expansión inflacionaria.*
Purchase tax / *Impuesto a las compras.*
Purchasing-Power Parity / *Paridad del poder de compra.*
Purchasing power parity theory / *Teoría de la paridad del poder de compra.*
Pure competition / *Competencia pura.*
Pure monopoly / *Monopolio puro.*
Put option / *Opción de venta.*
Pyramiding / *Piramidación.*

Q

Quality adjusted price indexes / *Índices de precios ajustados a la calidad.*
Quantitative restrictions / *Restricciones cuantitativas.*
Quantity equation / *Ecuación cuantitativa.*
Quantity of money / *Cantidad de dinero.*
Quantity theory of money / *Teoría cuantitativa del dinero.*
Quartile / *Cuartil.*
Quasi-money / *Cuasi dinero.*
Quasi-rent / *Cuasi renta.*
Queue, the / *La hilera.*
Quota sample / *Muestreo por cuotas.*
Quotas / *Cuotas.*
Quotation / *Cotización.*
Quoted company / *Compañía cotizada.*

R

Ramsay pricing / *Tasación de Ramsay.*
Random sample / *Muestra aleatoria o al azar.*
Random walk / *Ruta crítica.*
Rate of interest / *Tasa de interés.*
Rate of return / *Tasa de retorno.*
Rate of return regulation / *Regulación de la tasa de rendimiento.*
Rate of technical substitution / *Tasa de sustitución técnica.*
Rate of time preference / *Tasa de preferencia en el tiempo.*
Rates / *Impuesto predial.*
Rational expectations / *Expectativas racionales.*
Re-intermediation / *Re-intermediación.*
Real balance effect / *Efecto verdadero de equilibrio.*
Real business cycle theory / *Teoría verdadera del ciclo comercial.*
Real capital / *Capital real.*
Real exchange rate / *Tipo de cambio real.*
Real income / *Ingreso real.*
Real terms / *Términos reales.*
Real wages / *Salarios reales.*
Receiver / *Administrador judicial.*
Recession / *Recesión.*
Reciprocal demand / *Demanda recíproca.*
Reciprocity / *Reciprocidad.*
Recognized investment exchange / *Intercambio reconocido de inversión.*
Recursive model / *Modelo recursivo.*
Recycling / *Reciclaje.*
Redeemable securities / *Valores redimibles.*
Redemption date / *Fecha de redención.*

Redemption yield / *Rendimiento al vencimiento.*
Reducing balance / *Balance reducido.*
Reflation / *Reflación.*
Regional development agencies / *Agencias de desarrollo regional.*
Regional development grants / *Transferencias para el desarrollo regional.*
Regional employment premium / *Bonificación por empleo regional.*
Regional policy / *Política regional.*
Regression analysis / *Análisis de regresión.*
Regression model / *Modelo de regresión.*
Regressive tax / *Impuesto regresivo.*
Regulated utilities / *Servicios públicos regulados.*
Regulation / *Regulación.*
Regulations of the European Union / *Regulaciones de la Unión Europea.*
Rent / *Renta.*
Regulatory capture / *Captura regulatoria.*
Rental / *Renta.*
Rent-seeking behaviour / *Comportamiento rentista.*
Rentier / *Rentista.*
Repeated games / *Juegos repetidos.*
Replacement cost accounting / *Contabilidad con costo de remplazo.*
Replacement rate / *Tasa de remplazo.*
Repressed inflation / *Inflación reprimida.*
Resale price maintenance (RPM) / *Mantenimiento del precio de reventa.*
Research and development (R & O) / *Investigación y desarrollo (I y D).*
Reserve asset ratio / *Razón de activos de reserva.*
Reserve currency / *Moneda de reserva.*
Reserve industrial army / *Ejército industrial de reserva.*
Reserve ratio / *Razón de reserva.*
Reserve requirement / *Requerimiento de reserva.*
Resource accounting and budgeting / *Contabilidad y presupuesto de recursos.*
Resource allocation / *Asignación de recursos.*
Resources / *Recursos.*
Restriction, exchange / *Restricción de cambios.*
Restrictive Trade Practices Acts / *Leyes de Prácticas Restrictivas de Comercio.*
Retail prices index / *Índice de precios al menudeo.*
Retail trade / *Comercio al menudeo.*
Retained earnings / *Utilidades retenidas.*
Retentions / *Retenciones.*
Return on capital employed / *Retorno sobre el capital empleado.*
Return on assets / *Rendimiento de activos.*
Return on investment (ROI) / *Retorno sobre inversión (RSI).*
Returns to scale / *Rendimientos a escala.*
Revaluation / *Revaluación.*
Revealed preference / *Preferencia revelada.*
Revenue reserves / *Reservas para dividendos.*
Reverse take-over / *Adquisición inversa.*
Reverse yield gap/ *Brecha de rendimiento inversa.*
Rights / *Derechos.*
Rights issue / *Emisión de derechos.*
Risk / *Riesgo.*
Risk adjusted assets / *Activos ajustados al riesgo.*
Risk assessment / *Evaluación del riesgo.*
Risk capital / *Capital de riesgo.*
Roll-over / *Diferido.*
Roundabout methods of production / *Métodos de producción indirectos.*
R-squared / *R-cuadrada.*

S

Saddle point / *Punto de la silla de montar.*
Sales promotion / *Promoción de ventas.*
Sales tax / *Impuesto a las ventas.*
Sample / *Muestra.*
Satisficing / *Satisfactorio.*
Saturation point / *Punto de saturación.*
Save-as-you-earn (SAYE) / *Ahorra Según Ganes (ASG).*
Saving / *Ahorros.*
Savings bank / *Banco de ahorros.*
Savings function / *Función de ahorros.*
Scarce currency / *Moneda escasa.*
Scarrity / *Escasez.*
Screening / *Escrutinio.*
Schedule D / *Programa D.*
Schedule E / *Programa E.*
Schengen Treaty / *Tratado de Schengen.*
Scrip issue / *Emisión de certificados.*
Seasonal adjustment / *Ajuste estacional.*
Seasonal unemployment / *Desempleo estacional.*
Second pension / *Segunda pensión.*
Secondary bank / *Banco secundario.*
Secondary market / *Mercado secundario.*
Secular trend / *Tendencia secular.*
Securities / *Garantías, valores.*
Securities and Exchange Act / *Ley de Valores e Intercambio.*
Securities and Exchange Comision / *Comisión de Valores e Intercambio.*
Securities and Investments Board / *Consejo de Valores e Inversiones.*
Securitization / *Bursatilización.*
Select Committee on Estimates / *Comité Selecto sobre Estimaciones.*
Selective credit / *Crédito selectivo.*
Self-assessment / *Autoevaluación.*
Self-financing /*Autofinanciamiento.*
Self-financing ratio / *Razón de autofinanciamiento.*
Self-liquidating / *Autoliquidable.*

Self-regulating organization / *Organización autorregulable.*
Selling costs / *Costo de venta.*
Separating equilibrium / *Equilibrio separador.*
Separation of ownership from control / *Separación de la propiedad y el control.*
Serial correlation / *Correlación seriada.*
Services / *Servicios.*
Servicing debt / *Servicio de la deuda.*
Shadow economy / *Economía sombra.*
Shadow price / *Precio sombra.*
Share / *Acción.*
Share certificate / *Certificado de acción.*
Share indices / *Índices de acciones.*
Share options / *Opción de acciones.*
Shareholder's interest / *Participación de los accionistas.*
Shephard's lemma / *Lema de Shephard.*
Shock therapy / *Terapia de choque.*
Short-dated securities / *Valores de corto plazo.*
Short-run / *Corto plazo.*
Short-run cost curves / *Curvas de costos de corto plazo.*
Short sale / *Venta en corto.*
Short-term capital / *Capital de corto plazo.*
Short-term gains / *Ganancias de corto plazo.*
Shortfall assessment / *Gravación del déficit.*
Signalling / *Señalización.*
Single European Act / *Ley Sólo Europea.*
Simple interest / *Interés simple.*
Simple random sample / *Muestra aleatoria simple.*
Simulation / *Simulación.*
Sinergy / *Sinergia.*
"Single tax" party / *Partido del "impuesto único".*
Sinking fund / *Fondo de amortización.*
Size distribution of firms / *Distribución de las empresas por tamaño.*
Slump / *Baja repentina.*
Small and medium enterprises / *Pequeñas y medianas empresas.*
Small business / *Pequeña empresa.*
Smart card / *Tarjeta inteligente.*
Smithsonian Agreement / *Acuerdo smithsoniano.*
Smithsonian parities / *Paridades smithsonianas.*
Social accounting / *Contabilidad social.*
Social benefits / *Beneficios sociales.*
Social capital / *Capital social.*
Social Charter / *Carta Social.*
Social contract / *Contrato social.*
Social cost / *Costo social.*
Social net product / *Producto social neto.*
Social overhead capital / *Costo fijo de capital social.*
Social security / *Seguridad social.*
Social welfare / *Bienestar social.*
Social welfare function / *Función de bienestar social.*
Socialism / *Socialismo.*
Socialist accumulation / *Acumulación socialista.*
Soft currency / *Moneda blanda.*
Soft loan / *Préstamo blando.*
Sole proprietorship, sole trader / *Propietario único, negociante único.*
Sources and uses of funds / *Origen y aplicación de fondos.*
Sovereign risk / *Riesgo soberano.*
Sow's ear effect / *Efecto oído de sow.*
Special deposits / *Depósitos especiales.*
Special Development Areas / *Áreas de desarrollo especial.*
Special drawing rights (SDRs) / *Derechos especiales de giro* (DEG).
Specialization / *Especialización.*
Specialized banking / *Banca especializada.*
Sperie points / *Puntos numéricos.*
Specific tax / *Impuesto específico.*
Speculation / *Especulación.*
Speculative bubble / *Burbuja especulativa.*
Speculative motive / *Motivo especulación.*
Split / *División de acciones.*
Spot market / *Mercado spot.*
Spot price / *Precio spot.*
Spot sterling / *Esterlina a la vista.*
Spread / *Margen.*
Stability analysis /*Análisis de estabilidad.*
Stabilization policy / *Política de estabilización.*
Stag / *Especulador.*
Stagflation / *Estanflación.*
Stakeholder pension / *Pensión para los participantes.*
Standard costing / *Costeo estándar.*
Standard deviation / *Desviación típica.*
Standard Industrial Classification (SIC) / *Clasificación Industrial Uniforme* (CIU).
Standard of living / *Estándar de vida.*
Standard rate / *Tasa estándar.*
"Standby" arrangement / *Arreglo de "lista de espera".*
State capitalism / *Capitalismo de Estado.*
State Earnings-Related Pension Scheme / *Esquema de Pensiones Estatal Relacionado con las Ganancias.*
State monopolist capitalism / *Capitalismo monopolista de Estado.*
State planning, or central planning / *Planeación estatal o planeacion central.*
Static equilibrium / *Equilibrio estático.*
Statistical inference / *Inferencia estadística.*
Steady-state growth / *Crecimiento del estado estable.*

Stochastic / *Estocástico.*
Stock / *Stock, existencias.*
Stock analysis / *Análisis de las existencias.*
Stock appreciation / *Revaluación de las existencias.*
Stock exchange / *Mercado de valores o bolsa de valores.*
Stock jobber / *Corredor de stock.*
Stock relief / *Desahogo del stock.*
Stock-sales ratio / *Razón de stock a ventas.*
Stock split / *Pulverización de las acciones.*
Stock turnover / *Rotación de stock.*
Stockbroker / *Agente de Bolsa.*
Stop-go / *Pare-siga.*
Strategy / *Estrategia.*
Stratified sample / *Muestra estratificada.*
Structural adjustment programmes / *Programas de ajuste estructural.*
Structural budget deficit / *Déficit estructural presupuestal.*
Structural change / *Cambio estructural.*
Structural unemployment / *Desempleo estructural.*
Structure-conduct-performance theory / *Teoría del desempeño-estructura-conducta.*
Stylized Fact / *Hecho estilizado.*
Sub-Chapter S / *Sub-Capítulo S.*
Subscription right / *Derecho de tanto.*
Subsidiaries / *Subsidiarias.*
Subsidiarity / *Subsidiariedad.*
Subsidy / *Subsidio.*
Subsistence theory of wages / *Teoría de los salarios de subsistencia.*
Substitutes / *Sustitutos.*
Substitution effect / *Efecto sustitución.*
Sunk cost / *Costo hundido.*
"Sun-spot" theory / *Teoría de las "manchas solares".*
Super-normal profit / *Ganancias supernormales.*
Super-production economic crisis / *Crisis económica de superproducción.*
Supplementary costs / *Costos suplementarios.*
Supplementary Special deposits / *Depósitos especiales suplementarios.*
Supply / *Oferta.*
Supply curve / *Curva de oferta.*
Supply services / *Servicios suministrados.*
Supply-side economics / *Economía del lado de la oferta.*
Support ratio / *Tasa de respaldo.*
Superplus value /*Plusvalía.*
Surtax / *Impuesto complementario.*
Sustainable development / *Desarrollo sustentable.*
Syndicated credit / *Crédito sindicado.*
Systemic risk / *Riesgo sistémico.*

T

Take-off in economic development / *Despegue en el desarrollo económico.*
Take-over / *Adquisición.*
Take-over panel / *Panel de toma de posesión.*
Tap issue / *Emisión designada.*
Tariffs, import / *Aranceles a la importación.*
Tatonnement process / *Proceso de tanteo.*
Tautology / *Tautologia.*
Tax / *Impuesto, gravamen.*
Tax, ad valorem / *Impuesto ad valorem.*
Tax and price index / *Índice de impuestos y precios.*
Tax avoidance / *Elusión de impuestos.*
Tax base / *Base gravable.*
Tax burden / *Carga impositiva.*
Tax burden fairness / *Equidad fiscal.*
Tax elasticity / *Elasticidad de los impuestos.*
Tax equalization account / *Cuenta de igualación de impuestos.*
Tax evasion / *Evasión fiscal.*
Tax exemption / *Exención fiscal.*
Tax impact / *Impacto del impuesto.*
Tax incentives / *Estímulo fiscal.*
Tax incidence / *Incidencia del impuesto.*
Tax, progressive / *Impuesto progresivo.*
Tax, proportional / *Impuesto proporcional.*
Tax, regressive / *Impuesto regresivo.*
Tax shield / *Carga fiscal.*
Tax, specific / *Impuesto específico.*
Tax tolerance / *Tolerancia fiscal.*
Tax, turnover / *Impuesto a las transacciones.*
Tax yield / *Rendimiento del impuesto.*
Taxation / *Tributación.*
Taylor rule / *Regla de Taylor.*
Technical adjustment price / *Ajuste técnico al precio.*
Technical analysis / *Análisis técnico.*
Technical capital composition / *Composición técnica del capital.*
Technology / *Tecnología.*
Tenders / *Propuestas.*
Term loan / *Préstamo a plazo.*
Terms of trade / *Término de intercambio.*
Theories of value / *Teorías del valor.*
Theory of distribution / *Teoría de la distribución.*
Theory of games / *Teoría de juegos.*
Theory of income determination / *Teoría de la determinación del ingreso.*
Theory of production / *Teoría de la producción.*
Theory of second best / *Teoría del segundo mejor.*
Theory of the firm / *Teoría de la empresa.*
Third World / *Tercer mundo.*
Tied aid / *Ayuda atada.*

Tied loan / *Préstamo atado.*
Tie-in sales / *Empate de ventas.*
Tight money / *Dinero ajustado.*
Time deposit (US) / *Depósito a plazo* (EUA).
Time inconsistency / *Inconsistencia de tiempo.*
Time preference / *Preferencia en el tiempo.*
Time series / *Series de tiempo.*
Time Series Analysis / *Análisis de series de tiempo.*
Times covered / *Número de veces cubiertos.*
Times Share Index / *índice de acciones del* Times.
Timing / *Sincronización.*
Tit-for-tat / *Ojo-por ojo.*
Tobin tax / *Impuesto Tobin.*
Tokyo Round of Trade negotiations / *Ronda Tokio sobre negociaciones comerciales.*
Tokyo Stock Exchange / *Bolsa de valores de Tokio.*
Total factor productivity / *Productividad total de un factor.*
Total managed expenditure / *Gasto total administrado.*
Tournament theory / *Teoría del torneo.*
Trade barrier / *Barreras al comercio.*
Trade bill / *Billete comercial.*
Trade credit / *Crédito comercial.*
Trade cycle / *Ciclo económico.*
Trade discount / *Descuento comercial.*
Trade diversion and trade creation / *Desviación de comercio y creación de comercio.*
Trade gap / *Brecha comercial.*
Trade investments / *Inversiones comerciales.*
Trade promotion authority / *Autoridad para promover el comercio.*
Trading currency / *Moneda de comercio.*
Trading stamps / *Timbres comerciales.*
Transactions demand for money / *Demanda de dinero por transacciones.*
Transactions motive / *Motivo transacción.*
Transfer costs / *Costos de transferencia.*
Transfer deed / *Escritura de transferencia.*
Transfer earnings / *Ingresos de transferencia.*
Transfer payments / *Pagos de transferencia.*
Transfer prices / *Precios de transferencia.*
Transformation curve / *Curva de transformación.*
Transition, economies in / *Transición, economía en.*
Transitivity / *Transitividad.*
Treasury / *Ministerio de Hacienda.*
Treasury bills / *Certificados de la Tesorería.*
Treasury notes / *Billetes de la Tesorería.*
Trigger price / *Precio provocador.*
Truck system / *Sistema de pagos de salarios en especie.*
Trust / *Fideicomiso.*
Turnover / *Volumen de ventas.*
Turnover tax / *Impuesto a las transacciones.*
Turnpike theorems / *Teoremas de la autopista.*

U

Unavoidable costs / *Costos inevitables.*
Uncalled capital / *Capital no pedido.*
Uncertainty / *Incertidumbre.*
Undated securities / *Valores no fechados.*
Underdeveloped country / *País subdesarrollado.*
Underground economy / *Economía subterránea.*
Underlying inflation / *Inflación subyacente.*
Undervalued currency / *Moneda subvaluada.*
Underwriting / *Aseguramiento.*
Unearmed income / *Ingreso no devengado.*
Unemployment / *Desempleo.*
Unemployment, natural rate of / *Desempleo, tasa natural de.*
Unfunded / *Sin financiamiento.*
Uniform business rate / *Tasa uniforme de negocios.*
Unilateral flow / *Flujo unilateral.*
Unit cost / *Costo unitario.*
Unit of account / *Unidad de cuenta.*
Unit tax / *Impuesto unitario.*
Unit trust / *Fideicomiso de unidad.*
United Nations Conference on Trade and Development (UNCTAD) / *Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo* (CNUCD).
United Nations Relief and Rehabilitation Administration (UNRRA) / *Administración de las Naciones Unidas para el Alivio y la Rehabilitación* (ANUAR).
Unlisted securities market / *Mercado de valores no listados.*
Unproductive sphere / *Esfera no productiva.*
Unreedemable securities / *Valores irredimibles.*
Unrequited exports / *Exportaciones sin contrapartida.*
Urban development action grants / *Transferencias por operaciones de desarrollo urbano.*
Uruguay round of trade negotiations / *Ronda Uruguay de negociaciones de comercio.*
User cost / *Costo para el usuario.*
Usurious capital / *Capital usurario.*
Utilitarianism / *Utilitarismo.*
Utility / *Utilidad.*
Utility function / *Función de utilidad.*

V

Value / *Valor.*
Value accounting / *Contabilidad del valor.*
Value added, or net output / *Valor agregado o producto neto.*

Value added tax (VAT) / *Impuesto al valor agregado* (IVA).
Value judgement / *Juicio de valor.*
Value, theories of / *Teorías del valor.*
Variable / *Variable.*
Variable costs / *Costos variables.*
Variable proportions, law of / *Proporciones variables, ley de las.*
Variance / *Varianza.*
Vector / *Vector.*
Velocity of circulation / *Velocidad de circulación.*
Venture capital / *Capital empresario.*
Venture capital trust / *Fideicomiso de capital empresario.*
Vertical integration / *Integración vertical.*
Vertical restraints / *Restricciones verticales.*
Vicious circle of poverty / *Círculo vicioso de la pobreza.*
Visible balance / *Balanza visible.*
Visible trade / *Comercio visible.*
Von Neumann-Morgenstern, utility function / *Von Neumann-Morgenstern, función de utilidad*
Voting shares / *Acciones con derecho a voto.*

W

Wage drift / *Desviación del salario.*
Wage freeze / *Congelamiento de salarios.*
Wage fund theory / *Teoría del fondo de salarios.*
Wage rate / *Tasa de salarios.*
Wages, bargaining theory of / *Salarios negociados, teoría de los.*
Waste product / *Producto de desecho.*
Wasting assets / *Activos no renovables.*
Watering stocks / *"Aguar las acciones".*
Ways and Means Advances / *Anticipos de medios y arbitrios.*
Wealth / *Riqueza.*
"Wear and tear" allowances / *Descuentos por desgaste natural.*
Weighted average / *Promedio ponderado.*
Weightlessness / *Ingravidez.*
Weights / *Ponderaciones.*
Welfare economics / *Economía del bienestar.*
Welfare services / *Servicios de bienestar.*
Welfare to work / *Bienestar para el trabajo.*
Wholesale banking / *Banca al mayoreo.*
Wholesale markets / *Mercados al mayoreo.*
Wholesale trade / *Comercio al mayoreo.*
Winding up / *Terminación.*
Windfall tax / *Impuesto a las ganancias extraordinarias.*
Window dressing / *Vestido de aparador.*
Worker's participation / *Participación de los trabajadores.*
Workfare / *Tarifa del trabajo.*
Working capital / *Capital de trabajo.*
Working families tax credit / *Crédito fiscal para familias trabajadoras.*
World account / *Cuenta del resto del mundo.*
World bank / *Banco mundial.*
World Trade Organization / *Organización Mundial de Comercio.*
Writing-down allowance / *Descuentos con rebaja de valor.*

X

X-efficiency / *Eficiencia X.*

Y

Yardstick competition / *Criterio de competencia.*
Yield / *Rendimiento.*
Yield curve / *Curva de rendimiento.*
Yield gap / *Brecha de rendimiento.*

Z

Zero-sum game / *Juego que suma cero.*



Absorción / *Absorption*. El gasto total en bienes y servicios de usos final. La absorción doméstica en una economía es igual a ➤ CONSUMO más ➤ INVERSIÓN más ➤ GASTO DE GOBIERNO (o C + I + G) y es equivalente al ➤ INGRESO NACIONAL menos las exportaciones.
Abstinencia, teoría del interés / *Abstinence theory of interest*. ➤ INTERÉS, TEORÍA DE LA ABSTINENCIA DEL.
Acción / *Share*. Una de las porciones iguales en que se divide el CAPITAL nominal de una compañía, que otorga derecho al propietario a una proporción de las GANANCIAS distribuidas y del VALOR residual si la compañía entra en LIQUIDACIÓN; una forma de VALOR. Las acciones se pueden pagar en forma total o parcial, con o sin derecho a voto (algunas veces se denominan acciones. "A"). ➤ ACCIONES ORDINARIAS: ACCIONES PREFERENTES; CAPITAL PAGADO; ACCIONES CON DERECHO A VOTO; STOCKS.
Acción "A" / "A" *Shares*. ➤ ACCIÓN.
Acción mancomunada, banco de / *Bank, joint-stock*. ➤ BANCOS COMERCIALES.
Acciones bonificadas / *Share's bonus*. Denominadas también "emisiones de capitalización" originadas por la diferencia entre el capital emitido y el capital utilizado. Esta diferenciación ficticia se cancela cuando las acciones bonificadas colocan al capital nominal acorde con el valor de mercado de los activos netos, reflejando un valor de mercado corriente de las acciones.
Acciones, certificado de las / *Share's certificate*. Documento que una sociedad proporciona a cada accionista, donde se indica el número y valor de los títulos que posee. En México se expide un título que ampara a toda la emisión hecha por una entidad, el cual se deposita en custodia en la Sociedad de Depósito, Instituto para el Depósito de Valores (S. D. INDEVAL, S. A. de C. V.), ante la cual los intermediarios bursátiles deberán reportar las transacciones parciales efectuadas entre oferentes y demandantes a quienes ampara el recibo correspondiente.
Acciones con derecho a voto / *Voting shares*. Acciones de CAPITAL PROPIO que conceden al tenedor el poder de votar en las elecciones de directores de la compañía. Por lo regular, todas las ACCIONES ORDINARIAS son de este tipo, pero algunas veces una compañía puede crear una clase de acciones ordinarias sin derecho a voto si los tenedores del capital desean obtener más capital propio pero excluir la posibilidad de perder el control del negocio. Las ACCIONES PREFERENTES rara vez son con derecho a voto, y las OBLIGACIONES nunca lo son.
Acciones de tesorería / *Treasury stocks*. Acciones comunes que han sido readquiridas por la empresa emisora.
Acciones diferidas / *Deferred shares*. Acción que se emite cuando las ACCIONES ORDINARIAS tienen DIVIDENDOS fijos, hacen al tenedor acreedor a todas las GANANCIAS que se obtienen después de haber cumplido con las obligaciones previas. En la actualidad se desconocen casi por completo.
Acciones, intercambio de / *Share's interchange*. Denominado también combinación ➤ FUSIÓN.
Acciones ordinarias / *Ordinary share*. Acciones de CAPITAL PROPIO de un negocio que convierten a los tenedores en acreedores a todas las GANANCIAS distribuidas, después que se paga a los poseedores de OBLIGACIONES Y ACCIONES PREFERENTES.
Acciones preferentes / *Preference shares*. Los poseedores de acciones preferentes preceden a los tenedores de ACCIONES ORDINARIAS, pero están después de los poseedores de OBLIGACIONES, en el pago de DIVIDENDOS y en el retorno del CAPITAL en caso de que se liquide la compañía (➤ LIQUIDACIÓN). Por lo regular, las acciones preferentes hacen al tenedor acreedor sólo a una tasa de dividendos fija, pero las acciones

de participación preferente también otorgan derecho al tenedor a una parte de las GANANCIAS residuales. Las acciones preferentes aseguran derechos de voto limitados y pueden ser redimibles o no (➤ VALORES REDIMIBLES). Las *acciones preferentes acumulables* otorgan derecho a dividendos preferenciales, si no se pagan de un año para el próximo. Desde el punto de vista del inversionista, las acciones preferentes se incluyen entre las obligaciones y las acciones ordinarias en términos de RIESGO e INGRESO, en tanto que para la compañía emisora, permite alguna flexibilidad en la política de distribución a un costo menor que las obligaciones. En la actualidad, las acciones preferentes representan una proporción muy pequeña de las acciones. ➤ MERCADO DE EMISIONES NUEVAS.

Acciones preferentes acumulativas / *Cumulative preference shares*. ➤ ACCIONES PREFERENTES.

Acciones triple A / *Blue chips*. Valores que pertenecen a empresas de reconocida solidez y rentabilidad dentro de su historial en un mercado de valores. También se les denomina acciones AAA, y son las que han obtenido, a través de varios años, ganancias superiores al promedio en épocas de auge y menores pérdidas que la media al resistir las recesiones. ➤ DEPRESIÓN.

Acelerador, coeficiente del / *Accelerator coefficient*. El monto adicional de stock de CAPITAL que se requiere para producir un incremento de una unidad en las ventas. Un elemento clave en el PRINCIPIO DEL ACELERADOR, es decir, el coeficiente que relaciona el nivel de INVERSIÓN con el cambio en las ventas. Así, si I_t es la inversión en el periodo t, Y_t e Y_{t-1} son producción o ventas en los periodos t y $t - 1$, respectivamente, entonces se tiene: $I_t = V(Y_t - Y_{t-1})$, donde V es el coeficiente acelerador. De esta manera, el valor de V indica la fuerza del efecto que tendrá un cambio en la producción o las ventas sobre el nivel de inversión. La forma más simple de la teoría toma a V como una constante que se determina básicamente por la tecnología. Sin embargo, también se puede esperar que V se afecte por las tasas de interés, los salarios y el grado de utilización de la capacidad instalada. ➤ TASA DE UTILIZACIÓN DE LA CAPACIDAD; TASA DE INCREMENTO CAPITAL/PRODUCTO.

Acelerador de la inversión, teoría del / *Accelerator theory of investment*. ➤ PRINCIPIO DEL ACELERADOR.

Acelerador-multiplicador, modelo del / *Accelerator-multiplier model*. Un MODELO DEL CICLO que se basa en la interacción del PRINCIPIO DEL ACELERADOR y del MULTIPLICADOR. Un cambio en la INVERSIÓN causa, a través del multiplicador, cambios en el INGRESO NACIONAL. Este cambio en el ingreso nacional determina, por medio del principio del acelerador, un nivel de la INVERSIÓN. Si éste es diferente del nivel que se obtuvo primero, hay un cambio adicional en la inversión, otro cambio en el ingreso y así sucesivamente. Es posible demostrar, por medio de un análisis matemático de este proceso, que puede provocar que el ingreso nacional varíe de manera cíclica en el tiempo. ➤ SAMUELSON, P. A.

Acelerador, principio del / *Acceleration principle*. Hipótesis que establece que el nivel de INVERSIÓN varía directamente con la tasa de cambio de la producción o las ventas. Debido a las condiciones tecnológicas y los precios relativos del CAPITAL y de la MANO DE OBRA, se requiere un cierto tamaño del stock de capital para obtener una tasa particular de producción. Si ésta cambia, en tanto que las otras cosas permanecen igual, el stock deseado de capital también cambiará. Ya que la inversión neta es, por definición, el monto en que cambia el stock de capital, se deriva que el monto de inversión depende del tamaño del cambio en la producción. En su forma más simple, la hipótesis afirma que la inversión será proporcional a la tasa de cambio de la producción, a todos los niveles de ésta. Sin embargo, bajo supuestos más reales la relación puede dejar de ser simplemente proporcional. Por ejemplo, puede haber capacidad ociosa sobre un cierto rango de crecimiento de la producción, de tal manera que el stock de capital no se tiene que incrementar hasta que se alcanza la utilización total; o la intensidad de capital (➤ INTENSIVO EN CAPITAL) de la producción puede variar conforme varíe el nivel de producción. Además, la relación estará influida por EXPECTATIVAS, retrasos de tiempo, etc. Así como es muy importante para explicar la determinación del gasto de inversión en la economía, el principio del acelerador también desempeña un papel importante en las teorías del CICLO ECONÓMICO, por ejemplo en la del MODELO DEL ACELERADOR-MULTIPLICADOR; y en la teoría del CRECIMIENTO ECONÓMICO, en el MODELO HARROD-DOMAR ➤ COEFICIENTE DEL ACELERADOR; CLARK, J. M.

Aceptación bancaria / *Bank acceptance*. Instrumento del mercado de dinero, que aporta un crédito a una tasa de interés más bajo para el prestatario y un título negociable para el banco. Operan de la siguiente manera, el cliente de un banco libra una letra de cambio contra el banco; después el banco "acepta"

dicha letra, esto quiere decir que el banco promete pagar el valor nominal de la letra a sus tenedores. De esto resulta un documento, una aceptación, con dos nombres, el del cliente y el del banco; por lo cual resulta altamente comercializable. El banco carga una comisión por la aceptación de la letra de cambio; por tanto, el costo para el cliente de una aceptación es la tasa de descuento corriente para las aceptaciones en el mercado, más la comisión cargada por el banco. La tasa de descuento para las aceptaciones bancarias es mayor que la de los CERTIFICADOS DE LA TESORERÍA y menor a la del PAPEL COMERCIAL. ➤ MERCADO DE DINERO; ➤ PAPEL DE ACEPTACIÓN; ➤ TASA DE DESCUENTO.

Aceptación, casa de / *Accepting house*. Institución típicamente británica, que se especializa en el financiamiento del comercio interior o internacional mediante la aceptación o garantía de LETRAS DE CAMBIO; a medida que el empleo de éstas disminuyó, la mayoría de las casas de aceptación volvieron a su original y más amplia función de bancos mercantiles (➤ BANCOS MERCANTILES).

Acopio / *Store*. Compra de bienes generalmente de tipo agropecuario antes de que se coloquen en el mercado, con objeto de venderlos con un diferencial mucho mayor a su precio de mercado, aprovechando las dificultades que presentan los medios de transporte y comunicación, generado también por un intermediarismo redundante o excesivos reglamentos y trámites burocráticos. Recibe también el nombre de acaparamiento / *rigging the market*, aprovechar que la mercancía en cuestión no tenga sustitutos cercanos. La cantidad demandada debe contraerse menos que proporcionalmente cuando aumenta el precio; pues de otra manera, las ganancias por la reventa serían inferiores al costo de adquisición, por ejemplo, los boletos para un importante evento. ➤ RETARDO.

ACP / ACP. África, Caribe y el Pacífico. ➤ ACUERDO COTONOU.

Acreedor / *Creditor*. Alguien a quien se debe un monto de dinero. Los acreedores de una empresa son otras empresas, individuos y quizá el gobierno, a quienes se debe dinero a cambio de bienes otorgados, servicios efectuados e impuestos de los que es sujeto. Antónimo de DEUDOR.

ACT / ICA. Impuesto corporativo adelantado. ➤ IMPUESTO CORPORATIVO.

Activo fijo / *Fixed asset*. ➤ ACTIVO.

Activo flotante / *Floating asset*. ➤ CAPITAL FLOTANTE.

Activos / *Assets*. Concepto de la contabilidad de una persona o un negocio. En la HOJA DE BALANCE de una compañía, todo lo que ésta posee y tiene valor monetario se clasifica como un activo; los activos totales son iguales a los PASIVOS totales. Los activos se dividen en las siguientes categorías, aproximadamente de acuerdo con el grado en que la realización de su valor monetario altera las actividades de la compañía: **1.** *Activos corrientes*: DINERO EN EFECTIVO, depósitos bancarios y otros bienes que se pueden convertir en dinero en forma rápida; por ejemplo, cuentas por cobrar, inventarios de materia prima y de productos en proceso y VALORES comerciables. **2.** *Inversiones comerciales*: INVERSIÓN en compañías subsidiadas o asociables. **3.** *Activos fijos*: TIERRA, edificios, maquinaria y equipo, vehículos automóviles y muebles, por lo regular tomados al costo menos DEPRECIACIÓN. **4.** *Activos intangibles*: renombre, patentes, etc. Los activos de un individuo son sus posesiones o los pasivos de otros con los de él, que tienen un valor positivo en DINERO.

Activos ajustados al riesgo / *Risk adjusted assets*. ➤ SUFICIENCIA DE CAPITAL.

Activos corrientes / *Current assets*. ➤ ACTIVOS.

Activos financieros / *Financial assets*. ACTIVOS.

Activos intangibles / *Intangible assets*. ➤ ACTIVOS.

Activos netos / *Net assets*. CAPITAL que se emplea en un negocio. Se calcula a partir de la HOJA DE BALANCE tomando los ACTIVOS fijos más los activos corrientes menos los PASIVOS corrientes. Con frecuencia se utiliza como base para calcular la TASA DE RETORNO del CAPITAL.

Activos netos tangibles (ANT) / *Net tangible assets* (NTA). ➤ ACTIVOS FIJOS *más* los activos corrientes *menos* los ➤ ACTIVOS INTANGIBLES, como, el ➤ GUANTE y *menos* los ➤ PASIVOS CORRIENTES.

Activos no renovables / *Wasting assets*. ACTIVOS con vida limitada, aunque no determinada de manera necesaria, por ejemplo, el petróleo, una mina, un bosque o una propiedad en renta. Los activos no renovables tienen muchas características de los ACTIVOS CORRIENTES, pero por lo regular se incluyen en los activos fijos.

Actuario / *Actuary*. Persona entrenada para calcular los RIESGOS y los PREMIOS para propósitos de SEGUROS.

Acuerdo de apelación o recurso jurídico / *Appeal agreement*. Acuerdo mediante el cual, si una empresa vende sus cuentas por cobrar a una institución financiera de FACTOREO, debe recomprarlas a la entidad financiera si ésta no logra venderlas; el nombre técnico es de factoring con recurso. ➤ FACTORAJE; ➤ FORFETIZACIÓN.

Acuerdo de Arusha / *Arusha Agreement.* ➤ CONVENCIÓN DE LOMÉ.

Acuerdo de Cartagena / *Cartagena Agreement.* ➤ PACTO ANDINO.

Acuerdo General en Comercio y Servicios (AGCS) / *General Agreement on Trade in Services* (GATS). A partir de las decisiones hechas en la ➤ RONDA URUGUAY de negociaciones de comercio, se establecieron las reglas para liberalización del comercio internacional en servicios, por ejemplo, banca, seguros, transporte, telecomunicaciones, salud y disposición de la educación. Los objetivos del GATS fueron confirmados en la ➤ DOHA RUEDA DE NEGOCIACIONES DE COMERCIO, que empezaron en 2001.

Acuerdo de Jamaica / *Jamaica Agreement.* ➤ FONDO MONETARIO INTERNACIONAL.

Acuerdo Multi-Fibra (AMF) / *Multi-Fibre Agreement* (MFA). Un arreglo internacional dentro del cual los países individuales que importan y exportan aceptaron que un tipo de bienes textiles y de ropa quedaría sujeto a ➤ CUOTAS DE IMPORTACIÓN. El objetivo era para proteger las industrias textiles en los países con altos salarios de ser arrollados por las importaciones provenientes de los países de bajos salarios. El primer AMF se puso en práctica en 1974, fue renovado en 1978, 1982 y 1986. El cuarto expiró en 1991. Bajo los términos de la ➤ RONDA URUGUAY de negociaciones de comercio iniciada por el ➤ ACUERDO GENERAL DE ARANCELES Y COMERCIO, los AMF fueron cancelados. Las cuotas deberán ser abolidas por etapas hasta 2005. ➤➤ PAÍS EN DESARROLLO; acuerdos internacionales de mercancías.

Acuerdo Norteamericano de Libre Comercio (ANLC) / *North American Free Trade Agreement* (NAFTA). Un ➤ ÁREA DE LIBRE COMERCIO establecida en 1994, incluyendo a Canadá, EUA y México. El desmantelamiento de ➤ ARANCELES DE IMPORTACIÓN, ➤ CUOTAS y otras ➤ BARRERAS DE ENTRADA durante un periodo hasta de 15 años. El acuerdo incluye también prevenciones ecológicas relacionadas con los recursos renovables, la salud y la contaminación.

Acuerdo de Washington / *Washington Agreement.* Acuerdo que concluyó con Estados Unidos en diciembre de 1945, bajo el cual se autorizaron 25 000 millones de dólares de préstamos de ayuda al Commonwealth, y al Reino Unido se le otorgó un préstamo de largo plazo por 3750 millones de dólares. El acuerdo se aprobó por el Senado de Estados Unidos en julio de 1946. El valor en libras de esta línea en 1945 fue de 931 millones. A fines de 1975, con dos DEVALUACIONES de la libra esterlina en el intermedio y la flotación del tipo de cambio, el monto pendiente de pago aumentó a 264 millones de libras. ➤ PROGRAMA EUROPEO DE RECUPERACIÓN.

Acuerdo general para pedir prestado / *General arrangements to borrow.* ➤ FONDO MONETARIO INTERNACIONAL.

Acuerdo General sobre Aranceles y Comercio (GATT) / *General Agreement on Tariffs and Trade* (GATT). Organización internacional con un secretariado en Ginebra, que inició operaciones en 1943 como resultado de un acuerdo logrado un año antes en una conferencia internacional, que también incluía planes para una ORGANIZACIÓN DE COMERCIO INTERNACIONAL. Nada se logró de esto último, pero el GATT resultó ser un organismo útil para las negociaciones internacionales sobre TARIFAS. En artículos del Acuerdo compromete a sus países miembros, que suman ya 88, a la expansión del comercio multilateral (➤ MULTILATERALISMO) con el mínimo de barreras al comercio, reducción de tarifas y CUOTAS de importación y la abolición de acuerdos de comercio preferencial. Hubo negociaciones sucesivas entre las partes contratantes, encaminadas a reducir los niveles de las tarifas desde la primera reunión en Ginebra en 1947 hasta la séptima, llamada RONDA DE NEGOCIACIONES COMERCIALES DE TOKIO, que comenzó en 1974 y concluyó en 1979. La primera revisión importante del GATT se ratificó en marzo de 1955. Se reforzaron las estipulaciones relativas al tratamiento de los SUBSIDIOS destinados a reducir las IMPORTACIONES o aumentar las exportaciones. (➤ INCENTIVOS A LA EXPORTACIÓN). A los países miembros se les pide que proporcionen detalles de cualquier subsidio, y si éstos no afectan los intereses de cualquier otro miembro, se les solicita para comentar la posibilidad de su reducción o eliminación. Sobre los subsidios a la exportación, en particular, los gobiernos de los países miembros "procuran evitar" el uso de subsidios a la exportación de productos primarios. Para las exportaciones de otro tipo de productos, los subsidios, ya sea directos o indirectos deben desaparecer "a la brevedad posible" si resultan en precios menores de exportación que los precios nacionales del producto. En 1965 se hizo necesaria una reunión de la sección del Acuerdo que trata el comercio y desarrollo que enfatiza los problemas de las NACIONES EN DESARROLLO, y a un comité sobre comercio y desarrollo se le encomendó la responsabilidad de avanzar en la eliminación de barreras de comercio de productos de interés particular para las naciones en desarrollo. Este nuevo enfoque permite que el

principio de la NACIÓN MÁS FAVORECIDA desista de los acuerdos formados con países en desarrollo (sistema generalizado de preferencias). Existe una tendencia creciente de los países a ser cada vez más proteccionistas (PROTECCIÓN) mediante la imposición de barreras no arancelarias, y de los bloques económicos de practicar acuerdos de comercio preferencial con otros países. Ejemplo de esto último son la COMUNIDAD ECONÓMICA EUROPEA, respecto de países mediterráneos, y Estados Unidos, respecto de Latinoamérica. Desde la Ronda Tokio, la recesión del comercio mundial y el crecimiento del desempleo han conducido a renovadas demandas de medidas proteccionistas para salvaguardar las economías nacionales. En consecuencia, se efectuó una reunión ministerial del GATT en 1982 para reafirmar los principios de libre comercio con base en los cuales se fundó el GATT. Sin embargo, no se acordaron más medidas de liberalización en el encuentro que concluyó en "Rondas" previas. No obstante, los ministros afirmaron que "harían esfuerzos decididos para resistir las medidas proteccionistas y se abstendrían de tomar o mantener cualquier medida inconsistente con el GATT...". Se iniciaron estudios para examinar los subsidios a la exportación de productos agrícolas, apoyos financieros a la industria nacional, una fórmula por la que un país puede imponer restricciones a la importación para proteger su industria interna, así como textiles, productos tropicales y comercio de SERVICIOS.

Acuerdo intraeuropeo de pagos / *Intra-Europe Payments Agreement*. Sistema de pagos que se estableció entre los países miembros de la ORGANIZACIÓN PARA LA COOPERACIÓN ECONÓMICA EUROPEA en 1948, con la finalidad de facilitar la distribución de la ayuda estadounidense que se otorgó bajo el PROGRAMA DE RECONSTRUCCIÓN EUROPEA y para fomentar el comercio al interior de Europa facilitando la compensación de déficit de BALANZA DE PAGOS en esa región. Con base en un conjunto de predicciones sobre comercio bilateral intraeuropeo, un país para el cual se esperaba un superávit de balanza de pagos recibía ayuda de Estados Unidos por encima de cierto nivel mínimo sólo bajo la condición de que extendiera derechos de giro a sus compañeros europeos en su propia MONEDA. Por tanto, un país con déficit, recibía ayuda tanto de Estados Unidos como de los países europeos superavitarios. Un país superavitario, por otro lado, para obtener niveles similares de ayuda de Estados Unidos, debía él mismo extender esta ayuda a sus compañeros. Este sistema, con base en lo que se llamó un "acuerdo de compensación", funcionó de una manera muy torpe y con frecuencia las predicciones eran incorrectas. Se remplazó por la UNIÓN EUROPEA DE PAGOS en 1950.

Acuerdo monetario europeo (AME) / European Monetary Agreement (EMA). Después de la recuperación de la posguerra en Europa, los países de Europa Occidental estuvieron en posibilidad de restaurar la CONVERTIBILIDAD de sus MONEDAS. Durante el periodo de recuperación se estableció un sistema de compensación para sus pagos internacionales bajo la UNIÓN EUROPEA DE PAGOS. Con la restauración de la convertibilidad la UEP se sustituyó por el AME, el cual empezó a funcionar en diciembre de 1958. Continuó la función de BANCA de la UEP en relación con la compensación de balances entre los miembros; la principal diferencia consistió en que todas las compensaciones se debían hacer en oro o en monedas convertibles, y se determinó el otorgamiento de créditos automático. El acuerdo también estableció un FONDO EUROPEO para el financiamiento del déficit temporal de BALANZA DE PAGOS. ➤ LIQUIDEZ INTERNACIONAL; FONDO MONETARIO INTERNACIONAL.

Acuerdo Smithsoniano / *Smithsonian Agreement*. Acuerdo que concluyó en diciembre de 1971 entre el "Grupo de los diez" del FONDO MONETARIO INTERNACIONAL en el Instituto Smithsoniano de Washington. Bajo el acuerdo, las principales monedas regresaron a la paridad fija, pero con un margen más amplio, ± 2.25% de fluctuación permitida alrededor de sus valores paritarios. El dólar se devaluó de manera efectiva en 8% y el precio del oro aumentó a 38 dólares por onza. La libra esterlina se estableció en 2.6057 dólares (➤ TIPO DE CAMBIO).

Acuerdos de Basilea / *Basle Agreements*. ➤ SUFICIENCIA DE CAPITAL.

Acuerdos de estabilización de mercancías / *Commodity Stabilization Agreements*. ➤ ACUERDOS INTERNACIONALES DE MERCANCÍAS.

Acuerdos de mercancías / *Commodity agreements*. ➤ ACUERDOS INTERNACIONALES SOBRE MERCANCÍAS.

Acuerdos internacionales sobre mercancías / *International commodity agreements*. En el pasado se firmaron una serie de acuerdos internacionales sobre mercancías específicas. Éstos incluyen café, aceite de oliva, uva pasa, azúcar, trigo y estaño. Una característica de los MERCADOS de los productos primarios consiste en que los desbalances entre la OFERTA y la DEMANDA originan amplias fluctuaciones de PRECIOS. En primer lugar, con frecuencia los productos tienen ciclos largos de producción que

son difíciles de ajustar para lograr el EQUILIBRIO con los ciclos relativamente cortos de la demanda. Al mismo tiempo, el desarrollo de los países productores depende, en gran parte, de las ganancias por exportaciones de esos productos, con el resultado de que ante una disminución de la demanda, surge una tendencia a aumentar la oferta para mantener los ingresos frente a la intensificación de la competencia, con lo que se obliga a los precios a bajar aún más. Por tanto, hay dos tipos característicos de acuerdos sobre mercancías. Se pueden concluir: **1.** Para buscar la estabilización de los precios o **2.** Para aumentar y mantener los precios. El primer Acuerdo del café, firmado en 1962 y que cubría los cinco años hasta 1968, tenía el propósito de evitar la disminución de precios por medio de fijación de CUOTAS a la exportación para cada país productor. Desde entonces, el acuerdo se ha renovado con regularidad. El Acuerdo internacional del estaño es un ejemplo de un acuerdo para la "estabilización de precios". El primero operó durante cinco años a partir de julio de 1956. El actual es el sexto y duró hasta 1987. Se creó un stock "amortiguador" de estaño y se nombró un administrador, el cual tiene la responsabilidad de comprar y vender en forma tal que el PRECIO se mantenga dentro de un "techo" al vender y un "piso" al comprar. En 1973 se resolvió un Acuerdo internacional del cacao y se renovó en 1980. A fines de 1976, Indonesia, Malasia, Singapur, Sri Lanka y Tailandia firmaron un acuerdo para la estabilización de los precios del caucho natural por medio de un stock amortiguador y controles a la producción. Se estableció un Consejo Internacional del Caucho Natural. El acuerdo se renovó en 1980. El Acuerdo multifibras regula el comercio mundial de textiles y prendas de vestir. El primer Acuerdo multifibras se firmó en 1974, y se renovó en 1978, y el tercero concluyó en 1982. Existe cierto debate en torno a si los acuerdos para "mantener el precio" se podrían emplear para aumentar los ingresos de los PAÍSES EN DESARROLLO y compensar el deterioro en sus TÉRMINOS DE INTERCAMBIO. ➤ ORGANIZACIÓN DE PAÍSES EXPORTADORES DE PETRÓLEO; CONFERENCIA DE LAS NACIONES UNIDAS SOBRE COMERCIO Y DESARROLLO.

Acumulación del capital / *Capital accumulation*. En el sistema capitalista, la fuente de la acumulación de capital radica en la plusvalía creada por el trabajo no remunerado de los obreros asalariados. El motivo propulsor de la acumulación del capital es el deseo de ganancia de los capitalistas y la competencia. Concierne, ante todo, al aumento del grado de explotación de los obreros y a la reducción de sus salarios por debajo del valor de la fuerza de trabajo. Además de apropiarse de la plusvalía creada por los obreros en las empresas monopolistas, éstas redistribuyen en beneficio propio gran parte de las ganancias de las pequeñas, medianas y grandes empresas. La militarización de la economía y la carrera armamentista sirven de importante medio de acumulación de capital en manos de los grandes monopolios. En el proceso de acumulación de capital, se acentúan las contradicciones del capitalismo, se socializan tanto la producción como el trabajo, y se crean las premisas objetivas y subjetivas para que el socialismo sustituya al capitalismo (➤ MARX, KARL).

Acumulación inadecuada / *Inappropriate accumulation*. Utilidades retenidas por una empresa para permitir a los accionistas evadir los impuestos sobre ingresos personales. ➤ IMPUESTO SOBRE LA RENTA.

Acumulaciones o gastos acumulados / *Accruals*. Pasivos a corto plazo que se generan continuamente; por ejemplo, sueldos, impuestos e intereses acumulados. ➤ PASIVOS.

Acumulación originaria del capital / *Original capital accumulation*. Proceso histórico que precedió a la formación de la gran producción capitalista y separó de los medios de producción al productor. La acumulación originaria del capital va acompañada de **1.** la ruina en masa de los productores de mercancías (principalmente campesinos) y su transformación en individuos desposeídos, jurídicamente libres, carentes de medios de subsistencia y, por ende, obligados a vender su fuerza de trabajo a los capitalistas; **2.** de la acumulación de riquezas necesarias para erigir empresas capitalistas. El saqueo de las colonias, los empréstitos estatales, el sistema tributario y la política proteccionista influyeron de manera muy importante para que determinadas personas, sobre todo mercaderes, reunieran grandes capitales. Este proceso de acumulación originaria del capital no se presentó simultáneamente en todos los países, en cada uno presenta rasgos propios, pero en todos los casos supuso la explotación violenta, mediante métodos crueles, a los productores directos. Este proceso se inició desde el siglo XVI y continúa en la actualidad en varias partes del mundo. ➤ MARX, KARL.

Acumulación socialista / *Socialist accumulation*. Utilización de parte del ingreso nacional de la sociedad socialista para ampliar la producción social y aumentar los fondos no

productivos así como para formar reservas materiales y financieras (➤ MARX, KARL).
Acuñación / *Mintage*. ➤ AMONEDACIÓN.
Acuñación decimal / *Decimal coinage*. ➤ SISTEMA MONETARIO DECIMAL.
Administración de desarrollo del exterior / *Overseas Development Administración*. ➤ AYUDA DEL EXTERIOR.
Administración de la deuda / *Debt management*. Proceso para administrar la DEUDA PÚBLICA, por ejemplo, tomando las medidas necesarias para el pago de los INTERESES y arreglando el refinanciamiento de los BONOS vencidos.
Administración de las Naciones Unidas para el alivio y la rehabilitación (ANUAR) / *United Nations Relief and Rehabilitation Administration* (UNRRA). Organización de emergencia que se estableció al finalizar la Segunda Guerra Mundial, con el fin de proporcionar alimentos y vestidos básicos, materias primas y maquinaria requerida por los países de Europa Occidental que sufrieron grandes daños por la guerra. La organización fue activa de manera particular en Grecia, Italia. Yugoslavia, Austria, Checoslovaquia, Polonia y Ucrania. Se financió por el Commonwealth británico y Estados Unidos, y extendió su ayuda al Pacífico al concluir ahí la guerra. Su intención fue sólo la de una operación de emergencia y no pudo hacer más que aliviar la escasez inmediata de elementos necesarios. Se fundó de manera oficial en agosto de 1946 y la principal tarea de rehabilitación se llevó a cabo por el PROGRAMA EUROPEO DE RECUPERACIÓN.
Administración de operaciones en el exterior / *Foreign Operations Administration* ➤ ADMINISTRACIÓN PARA LA COOPERACIÓN ECONÓMICA.
Administración internacional de cooperación / *International Cooperation Administration* ➤ ADMINISTRACIÓN PARA LA COOPERACIÓN ECONÓMICA.
Administración para la cooperación económica (ACE) / *Economic Cooperation Administration* (ECA). En 1948 el ex presidente Truman firmó una ley para la asignación de 6098 millones de dólares para ayuda extranjera, y la ACE estuvo a cargo de Paul G. Hoffman, presidente de la corporación Studebaker. Durante el programa, el Reino Unido recibió 2694 millones de dólares. La ACE se supervisó por la *Agencia de Seguridad Mutua* en 1951, la *Administración de Operaciones Extranjeras* en 1953 y la *Administración de Cooperación Internacional* en 1955. ➤ PROGRAMA EUROPEO DE RECUPERACIÓN.
Administrador judicial / *Receiver*. ➤ BANCARROTA.
Adquisición / *Take-over*. Compra de una compañía por otra. Algunas veces las adquisiciones se financian pagando en EFECTIVO a un PRECIO ofrecido que excede al del MERCADO de las ACCIONES, pero en las grandes adquisiciones es más frecuente que se haga mediante el intercambio de acciones o stock de préstamo, tal vez con algún ajuste en efectivo, emitidos por la compañía adquiriente. El término "adquisición" por lo general se emplea para indicar que se hizo por iniciativa del adquiriente y sin el completo acuerdo de la compañía adquirida, a diferencia de una FUSIÓN. ➤➤ ADQUISICIÓN INVERSA.
Adquisición apalancada / *Leveraged buy-out* (LBO). Compra de la totalidad de una empresa mediante una suma de dinero con una fuerte proporción de crédito. ➤ INVASOR; MERCADO DE VALORES; O. P. A.
Adquisición inversa / *Reverse take-over*. ADQUISICIÓN de una compañía pública por parte de una empresa privada. Con frecuencia también se emplea para referirse a la adquisición de una compañía por otra más pequeña.
***Ad valorem*, impuesto** / *Tax, ad valorem*. IMPUESTO indirecto que se expresa como proporción del PRECIO de un bien, o sea, "según el valor". El IMPUESTO AL VALOR AGREGADO es un impuesto *ad valorem*.
África del Este y del Sur, área de comercio preferencial / *East and Southern Africa, preferential trade area for*. ➤ ÁREA DE COMERCIO PREFERENCIAL DE ÁFRICA DEL ESTE Y DEL SUR.
Agencia de seguridad mutua / *Mutual Security Agency*. ➤ ADMINISTRACIÓN PARA LA COOPERACIÓN ECONÓMICA.
Agencia internacional de energía (AIE). *International Energy Agency* (IEA). Organización que se fundó en 1974 por los países miembros de la OCED (excluyendo a Finlandia, Francia e Islandia). Sus objetivos son: **1.** Reducir la dependencia que los países miembros tienen de los productos de petróleo. **2.** Mantener un sistema de información acerca de los mercados internacionales de petróleo. **3.** Desarrollar un comercio internacional estable de energía y **4.** Por medio de la participación cooperativa preparar y proteger a los países miembros contra una interrupción de los países productores. Los países miembros acuerdan conservar cierto nivel de stock de petróleo. A finales de 1981 éste se fijó en un suministro de 90 días. ➤ ORGANIZACIÓN DE PAÍSES EXPORTADORES DE PETRÓLEO.
Agencia Multilateral de Garantías a la Inversión / *Multilateral Investment Guarantee Agency*. Una agencia del Banco Mundial (➤ GRUPO BANCO MUNDIAL) que fue establecida en 1988 y está abierta para todos los miembros del Banco Mundial. La agencia da garantías y ➤ SEGUROS

para cubrir la inversión privada directa en los ➤ PAÍSES EN DESARROLLO (➤ INVERSIÓN EXTRANJERA) en contra de riesgos comerciales (por ejemplo, la imposición de restricciones a las ➤ DIVISAS, guerra y expropiación de activos) y es financiada por los ingresos de las primas de seguros y las contribuciones financieras hechas disponibles por los países miembros, un monto de USD $ 1000 millones. ➤ SEGURO AL CRÉDITO DE EXPORTACIÓN.

Agencias bilaterales / *Bilateral agencies*. Organizaciones de un país, distintas a las agencias ➤ MULTILATERALES. El término es usado principalmente para referirse a las agencias de ayuda nacional (➤ AYUDA INTERNACIONAL), como por ejemplo, USAID en EUA y el Departamento para el Desarrollo Internacional en Gran Bretaña.

Agencias de desarrollo regional / *Regional development agencies*. Organizaciones establecidas por el gobierno de Gran Bretaña en 1999 en nueve regiones de Inglaterra. Su propósito es promover la inversión y el empleo interno en sus regiones en línea con las estrategias de desarrollo económico regional aprobadas por el gobierno. La asistencia financiera regional es canalizada a través de las agencias, incluyendo el financiamiento de las fuentes provenientes de la Unión Europea. ➤ ÁREAS DE AYUDA; POLÍTICA REGIONAL.

Agencias multilaterales / *Multilateral agencies*. Organizaciones internacionales de ayuda (➤ AYUDA EXTERIOR) y de cooperación económica financiadas por varios o muchos países, a diferencia de las ➤ AGENCIAS BILATERALES. El ➤ BANCO INTERNACIONAL PARA RECONSTRUCCIÓN Y DESARROLLO, el ➤ BANCO ASIÁTICO DE DESARROLLO, el ➤ BANCO EUROPEO DE RECONSTRUCCIÓN Y FOMENTO, y el ➤➤ BANCO INTERAMERICANO DE DESARROLLO, son agencias multilaterales.

Agente / *Broker*. Intermediario entre un comprador y un vendedor en un mercado de alto desarrollo, por ejemplo, un AGENTE DE VALORES, un AGENTE DE SEGUROS, un corredor de bienes raíces o un operador de mercado que trabaja por su cuenta, como un AGIOTISTA o un AGENTE DE LETRAS. En el MERCADO DE VALORES, un agente es el intermediario entre el operador de piso y el público.

Agente de bolsa / *Stockbroker*. Miembro del MERCADO DE VALORES que compra y vende ACCIONES por su propia cuenta y para no miembros, a cambio de una COMISIÓN sobre el PRECIO. ➤➤ AGENTE.

Agente de letras / *Bill broker*. Empresa o persona que hace transacciones con BONOS DE LA TESORERÍA y LETRAS DE CAMBIO en el MERCADO DE VALORES de Londres. Por lo general se trata de una CASA DE DESCUENTO. ➤➤ AGENTE.

Agente de seguros / *Insurance broker*. Intermediario que agrupa personas u organizaciones que requieren SEGUROS y compañías de seguros que los otorgan. Obtiene una COMISIÓN de las compañías de seguros, pero siendo independiente de ellas, está en posición de asesorar a sus clientes sobre cuáles compañías ofrecen los términos más favorables. Los agentes de seguros manejan reclamos, investigaciones y préstamos contra las pólizas de seguros, además hacen los arreglos para adquirir los seguros en primera instancia.

Agente de valores / *Stockbroker*. Intermediario en el mercado de valores; los agentes de bolsa institucionales se denominan casas de bolsa.

Agente emisor / *Issuing broker*. AGENTE que trabaja en la colocación de una nueva emisión de VALORES. ➤ BANCA DE INVERSIÓN.

Agiotista / *Pawnbroker*. Persona que presta DINERO a cambio de un artículo que se empeña, el cual es libre de vender si el PRÉSTAMO no se paga con INTERESES en un periodo determinado. El artículo, que es una forma de GARANTÍA, puede consistir en ropa, joyas o herramientas de trabajo de una persona. En la actualidad, los agiotistas son de manera principal comerciantes de bienes usados y, como institución de CRÉDITO, el agiotismo tiene una significación muy pequeña y declinante.

"Aguar las acciones" / *Watering stock*. Emisión del capital nominal de una compañía a cambio de menos de su valor monetario, con lo que se abulta el capital de una compañía y se reduce su recuperación del capital aparente (➤ TASA DE RETORNO).

Ahorra según ganes (ASG) / *Save-as-you-earn* (SAYE). En Gran Bretaña, esquema para el ahorro mensual regular en depósitos en el Departamento para el ahorro nacional o en los Bancos de ahorro fiduciario. Esos ahorros y los intereses que se obtienen están libres de impuestos. Las contribuciones mensuales a la tercera emisión del ASG están indizadas al índice de precio al menudeo (➤ INDIZACIÓN) y se protegen contra la inflación en ese grado.

Ahorro / *Saving*. INGRESO *que no se gasta en* CONSUMO. Este ingreso que no se destina a consumo, por definición se ahorra. Un punto importante acerca de esta definición es que es más amplia que el uso convencional de la palabra; en el sentido que aquí se emplea, no es necesario que quien obtiene ingresos coloque dinero en una cuenta de ahorros o que compre alguna clase de ACTIVO para estar ahorran-

do. En forma simple, dejar dinero dentro de una jarra sobre la repisa, mientras represente ingreso corriente no gastado, es ahorro. Los economistas eligieron esta definición porque la característica importante del ahorro consiste en que representa dinero que, habiendo sido pagado como ingreso a las FAMILIAS, no fluye de regreso a las empresas en la forma de gasto en bienes y servicios; si no hubiera alguna otra fuente de gasto para reponer el monto que se ahorra, las empresas encontrarían que estuvieron produciendo demasiado y, por tanto, reducirían su producción, implicando a su vez disminución en el ingreso y el empleo. De hecho, existe otra fuente de gasto: la INVERSIÓN. Si el monto de inversión iguala de manera exacta al monto que se ahorra, el ingreso y el empleo no mostrarán tendencia a cambiar, es decir, estarán en EQUILIBRIO. Si la inversión es menor al ahorro, el gasto total no será adecuado para conservar el nivel previo de producción, ingreso y empleo, los cuales tenderán a caer. Por otro lado, si la inversión es mayor que el ahorro, el gasto debe ser más que suficiente para mantener los niveles previos de ingreso, que tenderán a subir. De acuerdo con lo anterior, es posible afirmar que para que el ingreso y el empleo se encuentren en equilibrio, el gasto en inversión debe ser igual al ahorro o al ingreso que no se gasta en consumo. Esto es la base de la teoría de la DETERMINACIÓN DEL INGRESO.

Ahorro comercial / *Business saving*. Aquella parte de los ingresos netos de una empresa que no es pagada como intereses, DIVIDENDOS O IMPUESTOS, sino que posteriormente es mantenida en los negocios como reservas y asignaciones para DEPRECIACIÓN o para financiar nuevas INVERSIONES. Algunas veces reciben el nombre de retenciones. ► AUTOFINANCIAMIENTO.

Ahorro forzoso / *Forced saving*. AHORRO que se realiza porque no existen bienes disponibles para CONSUMO y no porque los consumidores en realidad deseen ahorrar. En una ECONOMÍA DE LIBRE MERCADO, sólo puede existir en una situación de DESEQUILIBRIO y por lo general se realizan cambios que conducen a eliminarlo. Así, en respuesta a la existencia insatisfecha de DEMANDA por bienes, las empresas intentan incrementar la producción. Si tienen éxito, se efectúa el gasto deseado y el ahorro forzoso desaparece. Si, debido al PLENO EMPLEO, no es posible aumentar la producción, los PRECIOS se incrementan hasta que la demanda de consumo excedente se detiene. Sólo en una economía dirigida (► ECONOMÍA PLANIFICADA), donde los MERCADOS no operan en forma libre, existe la posibilidad de crear ahorro forzoso de manera continua. En efecto, los gobiernos consideran que la TRIBUTACIÓN es una alternativa al ahorro voluntario en su intento de limitar el gasto en consumo y controlar la INFLACIÓN.

Ahorro involuntario / *Involuntary saving* ► AHORRO FORZOSO.

Ahorro nacional / *National savings*. Desde 1966 una agencia ejecutiva británica de la ► TESORERÍA, responsable de comercializar y administrar los ahorros e inversiones de los ciudadanos individuales. El *Banco Nacional de Ahorro* ofrece cuentas ordinarias y de inversión y ► CUENTAS DE AHORROS INDIVIDUALES. Los *Certificados de Ahorro Nacional* pagan intereses y bonos, algunos están ligados a un índice (► INDIZACIÓN) y todo el ingreso es libre de impuestos. El ahorro nacional ofrece otros productos, incluyendo Bonos Garantizados de Ingreso para Pensionados y *Bonos Premium*. Introducidos por primera vez en 1956, los Bonos Premium participan en una lotería para premios libres de impuestos, fijado de un interés nacional de 3.5%, y los ahorradores pueden canjear sus bonos en cualquier momento.

Ajuste estacional / *Sensorial adjustment*. Ajuste que se hace a los valores de una SERIE DE TIEMPO estadística, por medio del que se intenta considerar los cambios que se deben sólo al periodo en que se registra la información, en lugar de a fuerzas fundamentales en las que de hecho puede existir interés. Por ejemplo, el número de trabajadores desempleados se registrará cada trimestre del año y, por lo regular, aumentará en invierno y disminuirá en primavera. Si se desea evaluar el impacto que tienen ciertas políticas MACROECONÓMICAS en la economía, se debe remover la influencia de esos factores puramente estacionales –suspensión de trabajadores que laboran a la intemperie por el clima de invierno, etc.– de la información. Por tanto, es posible tratar de medir el monto de desempleo que se debe a factores estacionales y eliminar su influencia de la información. Sin embargo, rara vez es posible eliminarla con exactitud perfecta y se corre el riesgo de que los ajustes estacionales distorsionen la información removiendo variaciones en las cuales existe interés al igual que las que no interesan. Por ello, "ajustar" series de tiempo para eliminar variaciones estacionales no es una actividad sin controversias.

Akerlof, George A. (1940-). Economista de la Universidad de California en Berkeley y coganador del Premio Nobel de economía en 2001 por su trabajo sobre el efecto de la ► INFORMACIÓN ASIMÉTRICA y ► la SELECCIÓN ADVERSA

en el funcionamiento de los mercados. Su trabajo más popular es, por mucho, *El mercado por limones: incertidumbre en la calidad del mecanismo de mercado*, Quarterly Journal of Economics (1970), fue escrito en su primer año como profesor asistente en Berkeley, y describe el impacto de la selección adversa en el mercado de autos de segunda mano. El profesor Akerlof fue educado en Yale y en el Instituto de Tecnología de Massachusetts y, además, dedicó tiempo en la Escuela de Economía de Londres entre 1978 y 1980, también estuvo en el Instituto Indio de Estadística en Nueva Delhi en 1968. Esto lo convenció de que la economía estándar no era suficientemente rica para explicar todos los comportamientos que observamos en el mercado. La economía de Akerlof se ha caracterizado por una preocupación con el comportamiento convencional, instituciones o inercias que impiden el funcionamiento sin fricciones de los mercados. Él contribuyó a la ► TEORÍA de la eficiencia del salario, tomando en cuenta a unos trabajadores cuya productividad era baja debido al sentido de injusticia que tenían por sus bajos salarios. Él es también un nuevo proponente del ► NEOKEYNESIANISMO, para tratar de explicar por qué los salarios y los precios deben ser pegajosos, en tanto que las compañías utilizan racionalmente reglas simples para fijar los precios. Además, éstas debieran tener un serio efecto en la economía como un todo, y proveer además un argumento del porqué la política monetaria debe ser más efectiva para estimular la economía que lo que la ► NUEVA ECONOMÍA NEOCLÁSICA ha reconocido.

Ajuste técnico al precio / *Technical adjustment to price*. Análisis de corrección al precio de una acción por concepto de pago de dividendos en efectivo y/o en acciones. En otras palabras, si la empresa no cambia su valor de mercado, pero sí el número de acciones emitidas, por ejemplo, que aumenten, necesariamente el precio se tiene que "ajustar" para compensar el cambio y así la empresa siga valiendo lo mismo. De manera similar sucede cuando una empresa paga dividendos en efectivo, ya que se reduce el valor de mercado de la empresa y el precio disminuye para reflejar ese cambio que es igual al monto del dividendo en efectivo.

Albacea / *Executor*. Persona física o moral autorizada para cumplir las disposiciones establecidas en un testamento, así como la administración de los bienes señalados en el mismo, los cuales quedan en FIDEICOMISO. Los departamentos fiduciarios de un banco, son muchas veces los encargados de prestar el servicio de albacea. El albacea nombrado puede ser impugnado y las autoridades nombrarán nuevos administradores para el cumplimiento de las disposiciones testamentarias.

Alcista / *Bull*. Especulador del MERCADO DE VALORES quien compra VALORES y ACCIONES en la creencia de que los precios aumentarán y podrá venderlos después obteniendo una ganancia (► ESPECULACIÓN); lo opuesto de BAJISTA. Se dice que el mercado está en alza cuando en general se anticipa que los precios subirán.

Álgebra matricial / *Matrix algebra*. Rama de las matemáticas que determina las reglas con las que las matrices (► MATRIZ) se pueden sumar, restar, multiplicar y dividir. También se ocupa del análisis de las propiedades de determinados tipos de matrices y de expresiones que incluyen matrices. Aunque al inicio fue una forma puramente abstracta de las matemáticas, tiene mucha aplicación en economía y ECONOMETRÍA, debido a que muchos de los modelos que emplean tienen una estructura matemática que permite su representación con matrices. Por otro lado, es tal el poder y la relativa simplicidad del álgebra matricial que los modelos que se basan en matrices con frecuencia se aplican a un problema, aunque se sepa que éstas no son apropiadas en forma estricta, argumentando que el grado de ilustración que se obtiene es superior y compensa el hecho de que las respuestas sólo sean aproximadas. ►► ANÁLISIS DE INSUMO PRODUCTO.

Alinear con las tasas de mercado / *Market rate alignment*. Valorar un contrato de cambios (DIVISAS) o una inversión en el mercado de dinero aplicando las tasas del mercado, para determinar la rentabilidad de los contratos y de las inversiones pendientes que se mantienen en inventario ► MERCADO DE DINERO; ►► MERCADO DE DIVISAS.

Allais, Maurice (1911). Primer economista francés que obtiene el PREMIO NOBEL de economía; GERARD DEBREU obtuvo dicho premio en 1983, pero ya estaba naturalizado estadounidense. El profesor Allais es doctor en Economía; ha sido director de investigación en el Centro de Análisis Económico y de la Escuela Nacional Superior; jefe de Economía en el Instituto de Altos Estudios Internacionales de Ginebra; director del Centro Clément-Junglar de análisis monetario de la Universidad París X, profesor de la Escuela Superior de Minas de París y director del Instituto de Investigaciones Económicas de la misma. Es considerado más que nada como un *economista para economistas*. La Gran Depresión de 1929 catalizó su

vocación económica, al constatar que existía en 1933 en Estados Unidos "un verdadero *cementerio* de fábricas", decide entonces "profundizar en las razones y en comprender". Acerca del Premio Nobel comentó que "yo no lo esperaba", pero ahora que puede ser escuchado a través de los medios de comunicación masiva, aprovechará la ocasión para criticar una ley francesa que obliga a los profesores a jubilarse al cumplir los 68 años; "es absurdo que se impida trabajar a la gente que quiere hacerlo. Sorprende que los políticos *encuentren normal no retirarse nunca ellos mismos*, pero que obliguen a los demás a hacerlo antes de tiempo". El profesor Allais es el padre de toda una generación de economistas matemáticos; para mantenerse en forma nada todos los días y esquía en invierno. Otro Premio Nobel de Economía, PAUL A. SAMUELSON, comentó: "Allais es una fuente de descubrimientos originales e independientes. Si sus primeros trabajos los hubiera escrito en inglés, toda una generación en teoría económica hubiera tomado un rumbo distinto." Algo similar sucedió con el economista monetarista KNUT WICKSELL, quien escribiera en sueco y alemán años antes. MILTON FRIEDMAN afirmó que para proseguir con su análisis, el trabajo del profesor Allais *Un replanteamiento de la teoría cuantitativa del dinero* aparecido en el *American Economic Review*, es básico, ya que presentó la importante distinción entre tiempo psicológico y tiempo cronológico, tanto por su tratamiento econométrico de la demanda de dinero, como la consideración de esa distinción para la formación de EXPECTATIVAS entre el periodo de anticipación y el CICLO ECONÓMICO; reduciéndose el periodo de anticipación en las economías con altas y rápidas fluctuaciones. El Premio Nobel le fue otorgado básicamente por sus investigaciones en la teoría de los mercados y la eficiente asignación de los recursos, especialmente en el aspecto de la toma de decisiones de inversión y precios en los monopolios estatales, ya que éstos deben ser eficientes y viables social y económicamente. Sus principios sirvieron como base para que la planeación centralizada de los monopolios estatales franceses que proliferaron después de la Segunda Guerra Mundial, se hiciese a través del mecanismo de los precios, en vez de reglamentaciones directas basadas exclusivamente en criterios políticos. Aunque el resurgimiento del pensamiento económico neoliberal ha propiciado la mayor privatización de empresas públicas, para contrarrestar su ineficiencia; una vez privatizadas continúan siendo monopolios, así que la tesis de Allais sigue siendo válida y actual; su más célebre principio es la "regla de oro" que dice, "para favorecer la inversión industrial, la tasa de interés debe corresponder a la tasa de crecimiento factible de la economía; crecimiento factible significa consecuentemente tasas de interés moderadas y aumento lento de salarios". Otra gran aportación del profesor Allais es su remplazo de todos los impuestos por el impuesto al capital, presentado en su obra *L'Impot sur le capital et la Reforme monétaire* (1977), donde el autor emprende contra los capitales improductivos, las rentas e ingresos de situación que se benefician de la inflación; propone contra esto un impuesto impersonal al capital de 2% sobre los bienes de las personas físicas y morales, con excepción del circulante, acciones y obligaciones, dicho impuesto se reportará cada año como el impuesto sobre la renta. Entre sus publicaciones destacan, *La libéralisation des relations économiques internationales* (1972); *Classes sociales et civilisation* (1974); *La théorie générale des surplus* (1981); *L'Algérie d'Evian*, entre otras. El principal curso que ofrece en la Escuela Superior de Minas se denomina *Fondements de l'analyse monétaire et conjoncturelle*. Ha sido también premiado en 1984 por la Academia francesa de ciencias morales y políticas. El reconocimiento de otorgarle el Premio Nobel, el más prestigioso sin duda, ha sido sin embargo, tardío. ➤ FISHER, I. ➤➤ MONETARISMO; TEORÍA CUANTITATIVA DEL DINERO.

Allais, paradoja de / *Allais, paradox of*. La paradoja es como sigue, si usted le ofrece a la gente ya sean €500 o un billete de lotería que les dé 10% de oportunidad de ganarse €2500, o de 89% de ganar €500 y una de 1% de no ganarse nada, ellos generalmente elegirán los €500. Pero, si les ofrece la elección entre dos billetes de lotería, uno que les da 11% de posibilidad de ganar €500 y 89% de no ganar nada, u otra que les ofrezca 10% de ganar €2500 y 90% de no ganar nada, generalmente elegirán la segunda. Es interesante de todas maneras, hacer la elección efectiva, es la misma en ambos casos, y los consumidores consistentes elegirán ya sea la primera opción en ambas ocasiones y la segunda opción ambas veces. ➤ ECONOMÍA DEL COMPORTAMIENTO.

Allegamiento / *Crowding out*. Proceso por el cual un incremento en el endeudamiento gubernamental desplaza el gasto privado. Si un gobierno toma prestado del sector privado, probablemente afecte el INGRESO NACIONAL; desde luego, el tamaño de este efecto dependerá del volumen de allegamiento. Si un incre-

mento en el endeudamiento gubernamental tiene un elevado impacto en la TASA DE INTERÉS, el gasto privado se desplomará contrayendo sus planes y proyectos. Por tanto, el gasto total poco aumentará. Si el endeudamiento gubernamental no incide en la tasa de interés, no habrá reducción del gasto privado y la DEMANDA AGREGADA se incrementará en un monto equivalente al aumento en el gasto de gobierno. ➤ COLECTIVISMO; ➤ KEYNES, J. M.; ➤ MODELO ISLM; ➤ MONETARISMO; ➤➤ WICKSELL, EFECTO DE LOS PRECIOS.

Allen, Sir Roy George Douglas (1906-1983). Estudió en Sidney Sussex College, Cambridge, y empezó a dar clases en la London School of Economics en 1928. Durante la Segunda Guerra Mundial se cambió del TESORO del Reino Unido a Washington, como Director de Registro y Estadística del Consejo Británico de Oferta y la Junta de Producción y Recursos que funcionaban en forma combinada. En 1944 fue nombrado Profesor de Estadística en la London University, posición que mantuvo hasta 1973. Sus publicaciones incluyen *Mathematical Analysis for economists* (1938), *Statistics for Economists* (1949), *Mathematical Economics* (1956) y *Macro-Economic Theory a Mathematical Treatment* (1967). En 1934 publicó un artículo en Económica con Sir J. R. HICKS, quien demostraba el uso de la CURVA DE INDIFERENCIA basada en UTILIDAD ORDINAL como un instrumento analítico en la teoría del comportamiento del consumidor. ➤ INFORME ALLEN; SLUTSKY, E.

Almacenamiento de campo / *Field storage*. Método de financiamiento a través de inventarios en el cual se establece un "almacén" en el lugar de la empresa prestataria. ➤ FIDEICOMISO.

Alquiler / *Rental*. ➤ RENTA.

Amonedación, Acuñación / *Brassage, Mintage*. Cargo que realiza una casa de moneda por convertir metales en monedas.

Amortización / *Amortization*. Suministro para el repago de una DEUDA por medio de la acumulación en un fondo de amortización a través de pagos regulares los cuales, con INTERESES acumulados, se pueden usar para liquidar la deuda a plazos o en una sola suma. El término también se emplea como sinónimo de DEPRECIACIÓN. En algunos países es también sinónimo de vencimiento y/o redención, para cualquier tipo de instrumento financiero del mercado de valores, así como para el cumplimiento del pago total de cualquier crédito.

Ampliación del capital / *Capital widening*. Incrementar la capacidad del capital sin alterar las proporciones de otros ➤ FACTORES DE LA PRODUCCIÓN. Esto ocurrirá cuando las ➤ EXISTENCIAS DE CAPITAL y el empleo crezcan a la vez. Cuando las existencias de capital se incrementan y el número de empleados permanece constante o disminuye, entonces la producción se ha vuelto más intensiva en capital y ha ocurrido una profundización del capital.

Análisis beneficio-costo / *Benefit-cost analysis*. ➤ ANÁLISIS COSTO-BENEFICIO.

Análisis costo-beneficio / *Cost-benefit analysis*. Técnica que intenta presentar y evaluar los COSTOS Y BENEFICIOS SOCIALES de proyectos de inversión, para ayudar a decidir si los proyectos se llevan a cabo o no. La diferencia esencial entre el análisis de costo-beneficio y los métodos ordinarios de EVALUACIÓN DE INVERSIONES que emplean las empresas es el énfasis en los costos y beneficios sociales. El objetivo consiste en identificar y medir las pérdidas y las ganancias en el bienestar económico que recibe la sociedad como un todo, si los proyectos particulares en cuestión se llevan a cabo. Por ejemplo, al calcular los beneficios de construir un nuevo tren subterráneo, al igual que los ingresos por la venta de boletos, se considerarían la reducción en el tiempo de transporte de los usuarios, los costos de congestionamiento de los automovilistas, etc. De manera similar, al calcular los costos de un nuevo aeropuerto: además del costo de adquisición de la tierra, construcción y subsecuente operación, se incluirían las pérdidas en el bienestar, resultante del ruido de los aviones, y la descomposición de áreas atractivas. Como resultado de este interés –tomar en cuenta todos los costos y beneficios importantes y no sólo los costos financieros y los ingresos monetarios recibidos e incurridos por las agencias que llevan a cabo el proyecto– un problema mayor en el análisis costo-beneficio es la evaluación de ciertos tipos de costos y beneficios.

El primer problema consiste en la cuantificación física. Es posible medir el ahorro en el tiempo de transporte en minutos y horas, y las molestias causadas por el ruido en decibeles, pero, ¿cómo se puede medir el "monto de placer" que se deriva de un determinado escenario natural? El segundo problema consiste en reducir todos los costos y beneficios a una "unidad de cuenta común", para que sea posible comparar uno con otro. Esto es, para obtener una idea de los costos y beneficios agregados asociados a un proyecto y para compararlos con diferentes proyectos cuyos costos y beneficios se miden en diferentes dimensiones físicas o ninguna, es útil

reducir todas las magnitudes a alguna "unidad de cuenta" común. Puesto que la "unidad de cuenta" que se utiliza con más frecuencia es el DINERO, por lo general esto se convierte en el problema de evaluar los costos y beneficios en términos monetarios. Las preguntas que se tienen que contestar son: ¿cuál es el valor monetario del tiempo gastado en viajar? ¿Cuál es el valor monetario de la pérdida de la belleza visual en el área donde se localiza el aeropuerto? En algunos casos, los economistas han desarrollado formas por medio de las que dichos valores se pueden medir en principio. Pero, en última instancia, muchos de esos problemas de valuación sólo se pueden resolver por medio de una decisión política, la cual se espera refleje la evaluación de la sociedad acerca de los costos y beneficios que no se pueden medir de manera directa en términos monetarios (por ejemplo, el valor del aire no contaminado o el valor que se asignaría a la reducción de accidentes fatales a lo largo de una carretera muy estrecha). Sin embargo, esto no se debe entender como la proposición de que, debido a que todo esto es, de cualquier forma, materia de política, el análisis costo-beneficio es irrelevante e innecesario y un desperdicio de recursos en sí mismo. El listar cuidadosamente todas las clases importantes de costos y beneficios, la exclusión de PAGOS DE TRANSFERENCIAS irrelevantes, la cuantificación de lo que se puede determinar en forma razonable y una especificación completa de todo el conjunto de alternativas del proyecto en consideración, no sólo proporciona una base mucho más sólida para una decisión final, sino que también permite que se haga una estimación de los valores monetarios implícitos que se deben aplicar a ciertos costos y beneficios para justificar un determinado proyecto. Por lo menos se debe considerar entonces si esos valores caen dentro de un rango de "razonabilidad" o son consistentes con otras decisiones tomadas. Por ello, el análisis costo-beneficio debe considerarse como un medio de hacer disponible la mejor información posible para quienes toman decisiones en el gobierno, en lugar de una fórmula mecánica para tomar decisiones.

Análisis de actividad / *Activity analysis* ► PROGRAMACIÓN LINEAL.

Análisis de corte transversal / *Cross-section analysis*. Análisis estadístico que se elabora tomando información de un conjunto de unidades en un punto determinado en el tiempo y examinando las variaciones en la información a través de las unidades. Esto está en contraste con el ANÁLISIS DE SERIES DE TIEMPO. Por ejemplo, se podría estar interesado en la relación que hay entre el tamaño de las empresas de negocios y su rentabilidad. Entonces sería posible recolectar la información acerca del tamaño de las empresas individuales en términos del número de trabajadores que emplean, sus ingresos por ventas, ACTIVOS NETOS o cualquier parámetro de tamaño que esté disponible con facilidad para algún periodo determinado. También se obtendría información acerca de su rentabilidad durante el mismo periodo. Después se buscaría determinar si las empresas que difieren en tamaño también tienden a diferir de manera significativa en rentabilidad, y si así sucede, en qué dirección está la relación. Esto sería un análisis de corte transversal.

Análisis de equilibrio estático comparativo / *Comparative static equilibrium analysis. Método de análisis en economía.* Se empieza por examinar el EQUILIBRIO del objeto de estudio –el consumidor individual, el MERCADO, la economía, etc.–. Uno de los determinantes fundamentales de este equilibrio se cambia y se examina el nuevo equilibrio resultante. Entonces se compara la nueva posición de equilibrio con la posición de equilibrio previa, y a partir de esto se deduce el efecto del cambio. Por ejemplo: en un estudio del mercado de un determinado bien el PRECIO DE EQUILIBRIO inicial y la cantidad comerciada se determinan por la igualdad de la OFERTA y la DEMANDA. Los determinantes fundamentales de este equilibrio son factores como el nivel de INGRESO de los consumidores, sus gustos, los PRECIOS de otros productos, la tecnología y los precios de los FACTORES DE PRODUCCIÓN; y si uno de éstos cambia, la CURVA DE OFERTA o la CURVA DE DEMANDA se alteran. Supóngase que hay un aumento en el ingreso de los consumidores. Esto llevará (a menos que el bien sea un BIEN INFERIOR) a un incremento en la demanda a cada precio, esto causará que el precio aumente y la cantidad suministrada crezca, hasta que el mercado esté otra vez en equilibrio. Comparando el nuevo equilibrio con el inicial, es posible predecir que el efecto de un aumento en el ingreso de los consumidores resulta en un alza de los precios y un incremento en la cantidad comprada y vendida. La misma técnica se podría emplear para un cambio en cualquiera de los otros determinantes fundamentales. La palabra "comparativo" se debe a que se comparan dos posiciones de equilibrio. La palabra "estático", se debe al hecho de que son posiciones de equilibrio estático, es decir; en

ausencia de cualquier cambio en los determinantes fundamentales, las posiciones de equilibro se mantienen todo el tiempo –no hay proceso autogenerado que se relacione con el tiempo en el modelo–. Nótese que para poder aplicar este tipo de análisis, primero se debe asegurar que el sistema en estudio se mueve hacia la posición de equilibrio después de algún cambio. Además, el método de análisis no indica nada acerca del comportamiento del sistema entre las dos posiciones de equilibrio o de cuánto tiempo toma moverse de un equilibrio a otro; para esto, es necesario un ANÁLISIS DINÁMICO (► ECONOMÍA NEOCLÁSICA).

Análisis de equilibrio parcial / *Partial equilibrium analysis*. Análisis de la determinación de las posiciones de EQUILIBRIO en una pequeña parte de la economía. Es decir, se considera un solo MERCADO y se examina la determinación de su posición de equilibrio y el cambio en esta posición que resulta de una modificación en sus determinantes básicos (► ANÁLISIS DE EQUILIBRIO ESTÁTICO COMPARATIVO). El supuesto que fundamenta el análisis de equilibrio parcial consiste en que es posible ignorar la interacción entre el mercado en estudio y el resto de la economía, debido a que tiene sólo un pequeño efecto sobre el resultado final. Desde luego, se hacen supuestos de "permaneciendo todo lo demás igual". Esto es, que el resto de la economía permanece igual a través del análisis y que no hay "efectos de retroalimentación" en el mercado en estudio. Muchos economistas afirman que el análisis de equilibrio parcial es válido sólo para propósitos de exposición o para estudiar efectos de muy corto plazo. En general, la interdependencia entre los mercados de una economía es fuerte en forma suficiente para garantizar un ANÁLISIS DE EQUILIBRIO GENERAL. El método del análisis de equilibrio parcial es característico del enfoque de A. MARSHALL acerca de la teoría económica, en contraste con el enfoque explícito de equilibrio general de M. E. L. WALRAS ► ANÁLISIS DE INSUMO-PRODUCTO.

Análisis de estabilidad / *Stability analysis*. Análisis del comportamiento de las VARIABLES de un sistema económico, cuando se encuentra fuera de EQUILIBRIO; su interés es en forma específica la cuestión de si tenderán a converger hacia o a diverger desde sus valores de equilibrio a través del tiempo. Por ejemplo, el TEOREMA DE LA TELARAÑA analiza la trayectoria en el tiempo del precio y la producción en un mercado agrícola, y establece condiciones bajo las cuales las oscilaciones de precios disminuyen en el curso del tiempo a medida que el precio converge hacia su nivel de equilibrio. Con claridad, debido a que el tiempo debe entrar de manera explícita, el análisis de estabilidad forma parte importante de la DINÁMICA ECONÓMICA.

Análisis de indiferencia / *Indifference analysis*. Análisis de la demanda del consumidor que se basa en la noción de la UTILIDAD ORDINAL. Se piensa que el consumidor tiene un monto determinado de dinero disponible para gastar y que se enfrenta con PRECIOS específicos de todos los bienes que podría consumir. Entonces, decide sobre algún conjunto de cantidades de los bienes que comprará de acuerdo con sus gustos, el dinero disponible y los precios. El problema básico del análisis de la demanda del consumidor consiste, entonces, en **1.** Aclarar la forma en que esos factores se interrelacionan para determinar el patrón de compras del consumidor, **2.** Ver qué se puede decir acerca de la oposición de EQUILIBRIO, y **3.** Predecir los efectos de varias tasas de cambio en los precios, INGRESOS y gustos sobre sus compras. Al hacer esto, el análisis de indiferencia rechaza la idea de que los gustos del consumidor se pueden representar por medidas de "montos de utilidad" que las distintas cantidades de los diferentes bienes le proporcionan. Por tanto, demuestra que tales medidas son innecesarias para el propósito. En cambio, asume que si la persona se enfrenta a un conjunto de "manojos" de bienes alternativos (donde un "manojo" difiere de otro al tener diferentes montos de la misma colección de bienes), puede clasificarlos en orden de preferencia. Esto es, entre cualquier par de manojos, él está en posibilidad de decir si prefiere uno u otro, o si le son indiferentes. La indiferencia significa que los considera deseables o equivalentes en forma indistinta. Con base en este supuesto, junto a un supuesto posterior de que su orden de preferencia posee cierto tipo de consistencia, se elabora un modelo del consumidor que se emplea para analizar los problemas descritos arriba. ►► DEMANDA, TEORÍA DE LA; CURVA DE INDIFERENCIA; UTILIDAD MARGINAL; TRANSITIVIDAD.

Análisis de insumo-producto / *Input-output analysis*. Rama de la economía que se refiere a las relaciones de la estructura de producción en una economía, y en particular a la relación entre un grupo determinado de demandas por bienes y servicios finales y los montos de INSUMOS manufacturados, materias primas y TRABAJO que requieren. El primer paso consiste en elaborar una lista de grupos básicos de mercancías y entonces encontrar, a

partir de información empírica, el monto de la producción de cualquier grupo que se requiera para producir una unidad de producto de cada uno de los grupos, incluyéndose a sí mismo. Estos últimos se denominan coeficientes de "insumo-producto". De acuerdo con estos coeficientes, es posible seguir los efectos en todo el patrón de producción de la economía de algún conjunto inicial de requerimientos de producción. El análisis de insumo-producto se aplica en forma amplia en economía. Su creador fue el economista W. W. LEONTIEF.

Análisis de inventarios / *Inventory analysis*. Conjunto de técnicas que intentan determinar el nivel óptimo de INVENTARIOS que se debe mantener en cualquier situación específica. El problema, en esencia, consiste en determinar el conjunto relevante de COSTOS con la finalidad de encontrar la forma en que éstos pueden cambiar con ciertas VARIABLES clave, para construir un MODELO de la situación empleando las relaciones de costos y así encontrar los valores de las variables que minimizan los costos que resultan de mantener inventarios. Para tomar un ejemplo simplificado, supóngase que se está considerando un vendedor al menudeo de un único producto X, el cual vende a una tasa conocida constante por semana. De acuerdo con esta tasa de ventas tiene que decidir de qué tamaño debe ser su inventario, lo cual, de hecho, incluye dos decisiones: con qué frecuencia se deben hacer las entregas de X y cuánto se debe entregar cada vez. En realidad, si se supone que las entregas se calendarizan de acuerdo con cuándo los inventarios deben alcanzar niveles mínimos, la única variable que se tiene que determinar es la magnitud de la otra cantidad. Los costos relevantes son; **1.** Costos de ordenamiento: éstos consisten en los gastos administrativos para hacer la orden (lo cual no depende de la cantidad que se ordena) y los costos de entrega (los cuales podrían no aumentar de acuerdo con el tamaño de la orden). **2.** Costos de inventario: éstos consisten en los costos de almacenamiento, de SEGUROS y de deterioro y, más importante, el costo de INTERESES del dinero "atado" en inventarios (► HAWTREY, R. G.). Todos estos costos tienden a variar en forma directa, y tal vez, más que de manera proporcional al tamaño de los inventarios. Debido a que la magnitud de los inventarios se puede indicar con facilidad en términos de orden de cantidad, se puede plantear una ecuación para mostrar cómo los costos totales (ordenamiento más inventario) dependen del orden de cantidad. Utilizando técnicas estándar es posible encontrar el nivel de orden de cantidad que indica los costos mínimos. Una de las implicaciones interesantes de este cálculo consiste en que si las ventas aumentan, el nivel óptimo de inventario crece por la raíz cuadrada del aumento de las ventas, es decir, el nivel del inventario aumenta menos que en forma proporcional con el aumento de las ventas, y, por tanto, hay ECONOMÍAS DE ESCALA en el mantenimiento de inventarios. ► CICLO ECONÓMICO; INVERSIÓN EN INVENTARIOS.

Análisis de la ruta crítica / *Critical-path analysis*. Técnica que se ocupa de encontrar la forma del menor costo para llevar a cabo una tarea que comprenda una serie de actividades, de las cuales al menos algunas se tengan que realizar en forma consecutiva. Su principal aplicación ha sido en la planeación y control de programas de construcción para grandes proyectos industriales –plantas de generación de energía eléctrica, refinerías de petróleo, etc.– aunque sus aplicaciones se están extendiendo a problemas como el diseño de sistemas de oficina. Para llevarla a cabo, primero se determina la forma en que se relacionan las actividades y luego se especifica la magnitud de tiempo que se requiere para cada actividad. Cualquier secuencia de actividades que se realizan en forma consecutiva define una ruta, y el tiempo que toma completar todas las actividades en una ruta es sólo la suma de tiempos de las actividades separadas. La "ruta crítica" es, entonces, la ruta con el mayor tiempo de terminación. Es "crítica" en el sentido de que su tamaño determina el tiempo que se requiere para toda la tarea. Otras rutas que no son críticas se pueden "acomodar" alrededor de la ruta crítica de manera que se reduzcan los costos, mientras que el principal esfuerzo para reducir el tiempo de las actividades se debe dirigir con seguridad a actividades que se encuentran en la ruta crítica.

Análisis de regresión / *Regression analysis*. Conjunto de técnicas estadísticas cuyo propósito es cuantificar la relación entre dos o más VARIABLES. Su objetivo consiste en permitir predicciones cuantitativas o simplemente aplicar las técnicas de la INFERENCIA ESTADÍSTICA para encontrar si se puede esperar o no que las variables estén relacionadas en forma estrecha en la población de elementos bajo estudio. También permite que se prueben diferentes hipótesis acerca de las formas de relación y las variables que se deben incluir. En este sentido, es con claridad de gran impor-

tancia en economía, y de hecho es el instrumento principal de la ECONOMETRÍA. Gran parte de la teoría econométrica se ocupa de los problemas teóricos que surgen de la aplicación de MODELOS de regresión clásicos, que se basan en ciertos supuestos muy rigurosos, a información económica que no sustenta de manera necesaria esos supuestos. La mayor parte de la econometría "aplicada" se ocupa de la medición y prueba de relaciones económicas empleando técnicas de regresión. De manera exacta como en la CORRELACIÓN, con la cual se encuentra muy relacionada, el análisis de regresión se ocupa sólo de la medición de la asociación estadística, y no implica causalidad por sí misma. ➤➤ AUTOCORRELACIÓN; REGRESIÓN POR MÍNIMOS CUADRADOS; MULTICOLINEALIDAD.

Análisis de riesgo / *Risk analysis*. Cálculo de la probabilidad de que los rendimientos reales futuros estén por abajo de los rendimientos esperados; dicha probabilidad se mide por la desviación estándar o por el coeficiente de variación de los rendimientos esperados. ➤ MÉTODO DE MONTECARLO; ➤ COEFICIENTE BETA; ➤ RIESGO.

Análisis de sensibilidad / *Sensitivity analysis*. Simulación en la cual las variables principales de un modelo se modifican y se observa el cambio resultante en las variables que lo componen y se observa el o los cambios resultantes, por ejemplo, el cambio en la TASA DE RETORNO. ➤ TASA INTERNA DE RENDIMIENTO. ➤ VARIABLE ENDÓGENA.

Análisis de series de tiempo / *Time series analysis*. Aplicación de técnicas estadísticas para explicar los cambios en una o más VARIABLES a través del tiempo.

Análisis del equilibrio general / *General equilibrium analysis*. **1.** Un examen de las siguientes preguntas: *a*) en el modelo del EQUILIBRIO GENERAL, ¿en qué condiciones existe un conjunto de PRECIOS en el que la economía está en EQUILIBRIO, con OFERTA igual a la DEMANDA en cada mercado? *b*) *¿Es el equilibrio estable?*, en el sentido de que si la economía en un principio no está en equilibrio, entonces el proceso de cambio que se efectúa converge, a través del tiempo, a una posición de equilibrio. (➤➤ PROCESO TATONNEMENT). **2.** El análisis de las consecuencias de algunos cambios económicos en toda la economía. Supóngase, por ejemplo, que se desea indagar las consecuencias para una economía, del descubrimiento de gas natural. Esto implica examinar las interrelaciones entre el mercado de gas y otros mercados –electricidad, carbón, petróleo, aparatos domésticos, aparatos de gas– y las interrelaciones entre éstos y otros mercados –para los mineros del carbón, los equipos generadores de electricidad, depósitos de petróleo– etc., hasta que las ramificaciones del cambio inicial han repercutido en toda la economía. Este tipo de análisis contrasta con el ANÁLISIS DE EQUILIBRIO PARCIAL, que considera sólo los efectos del cambio en el mercado inicial o pequeño grupo de mercados relacionados. Con claridad, el análisis del equilibrio general es más complicado que el de equilibrio parcial, sobre todo debido a que tiene que tomar en cuenta la posibilidad de retroalimentación, es decir, la posibilidad de que los cambios que se inducen en otros mercados afecten el mercado donde se originó este cambio inicial. La elección de los métodos de análisis, por tanto, implica considerar las complejidades relativas de los métodos contra el alcance y exactitud de sus conclusiones. ➤➤ LEONTIEF, W. W.; WALRAS, M. E. L.

Análisis del punto de equilibrio / *Breakeven point analysis*. Método para estudiar las relaciones existentes entre el costo fijo, el costo variable y las utilidades; representa el volumen de ventas al cual los costos totales son iguales a los ingresos totales, o sea, el punto en el que las utilidades son cero. En periodos inflacionarios su precisión como instrumento de análisis se ve seriamente mermada si se toman cifras a precios corrientes. Se acostumbra presentarlo en forma gráfica; su fórmula general es:

$$PE = CF/P - CV$$

PE = punto de equilibrio
CF = costo fijo
P = precio por unidad
CV = costos variables por unidad

➤ PRECIOS CONSTANTES; ➤➤ TÉRMINOS REALES; ➤➤ VALOR PRESENTE.

Análisis del stock / *Stock analysis*. ➤ ANÁLISIS DE INVENTARIOS.

Análisis dinámico / *Dynamic analysis*. ➤ DINÁMICA ECONÓMICA.

Análisis fundamental / *Fundamental analysis*. Estudio y evaluación de todas las variables que afectan o pueden afectar la oferta y la demanda de valores, tasa de interés, situación económica local o internacional, cambios políticos, sociales, tecnológicos, psicológicos, etc., para formular expectativas a futuro y en consecuencia tomar decisiones de compra y/o venta, según el caso.

Análisis marginal / *Marginal analysis*. Cambio marginal es un incremento o un decremento muy pequeño en la cantidad total de alguna variable, y análisis marginal es el análisis de las relaciones entre dichos cambios en variables económicas relacionadas. La importancia del análisis marginal surge en dos formas algo diferentes, una de las cuales se asocia más con su uso en MICROECONOMÍA y la otra con su aplicación MACROECONÓMICA. Gran parte de la microeconomía se relaciona con el análisis del comportamiento de optimización, es decir, la búsqueda de valores ÓPTIMOS de variables determinadas. Se supone que el individuo maximiza la UTILIDAD; la empresa se supone que maximiza GANANCIAS y, al hacerlo, minimiza los COSTOS para cada nivel de producción: quien se dedica a la política se supone que maximiza BIENESTAR SOCIAL. Ahora, el valor de una variable que produce un máximo es tal que un pequeño incremento o un decremento de dicho valor causa que el valor del MAXIMANDO disminuya. En forma similar, un valor de la variable que produce un mínimo es tal que un incremento o un decremento de dicho valor causa que el MINIMANDO aumente. Por tanto, la búsqueda de valores óptimos implica la definición y análisis de conceptos marginales, y así es como surgen casi todos los conceptos marginales en microeconomía. Desde luego, un matemático reconoce el "análisis marginal" como una aplicación directa del cálculo diferencial, y los distintos conceptos marginales como nombres especiales con que se designan las primeras derivadas de ciertas variables; también aprecia cómo esos conceptos surgen en la búsqueda por máximos y mínimos, con restricciones o sin restricciones, de funciones como las ganancias en función de la producción, la utilidad en función de las cantidades de bienes consumidos y la producción como una función de las cantidades de INSUMOS que se emplean. El análisis marginal surge en macroeconomía no porque se trate de encontrar soluciones óptimas, sino debido a que existe interés directo en los efectos de cambios en ciertas variables (por ejemplo, INVERSIÓN, EXPORTACIONES y gastos del gobierno) sobre otras variables (por ejemplo, EMPLEO e INGRESO NACIONAL). (Este tipo de consideraciones también se presentan en microeconomía.) El análisis de las relaciones entre pequeños cambios en las variables es, por tanto, de interés directo. ►► ANÁLISIS DE EQUILIBRIO ESTÁTICO COMPARATIVO; GOSSEN, H. H.; JEVONS, W. S.; COSTO MARGINAL; PRODUCTO MARGINAL; PROPENSIÓN MARGINAL AL CONSUMO; PROPENSIÓN MARGINAL AL AHORRO; TASA MARGINAL DE SUSTITUCIÓN: INGRESO MARGINAL; UTILIDAD MARGINAL; MENGER, C.; THUNEN, J. H. VON; WALRAS, M. E. L.

Análisis técnico / *Technical analysis*. Mediante el estudio del precio, volúmenes y tiempo, ignorando todas las otras variables que determinan la oferta y la demanda de valores, pero basándose sobre todo en el precio, se diseñan gráficas y estadísticas para inferir las posibilidades más altas de movimientos en el precio de los valores, a distintos plazos, a futuro y para tomar decisiones de compra y/o venta, según el caso. ► CARTÓGRAFO.

Anarquía de la producción / *Anarchy of production*. Carácter espontáneo y caótico del desarrollo de la producción mercantil que se basa en la propiedad privada, falta de plan y organización de la economía nacional en su conjunto (► MARX, KARL).

Ángeles comerciales / *Business Angels*. ► CAPITAL DE RIESGO.

"Anticipaciones y rezagos" / *"Leads and lags"*. Diferencias en el tiempo en que se hace la cancelación de DEUDAS en COMERCIO INTERNACIONAL. Esas diferencias pueden causar un déficit o un superávit por un corto periodo en la BALANZA DE PAGOS, aun cuando el comercio implícito esté en balance. El efecto puede ser agudo de manera particular cuando hay expectativas de modificaciones en el TIPO DE CAMBIO. Los países importadores retardarán sus pagos al país que le suministra mercancías si se espera que el tipo de cambio de éste caiga. ►► DEVALUACIÓN; CURVA J.

Anticipo del impuesto corporativo / *Advance corporation tax* (ACT). ► IMPUESTO CORPORATIVO.

Anticipos / *Advances*. Préstamos (► PRÉSTAMO BANCARIO).

Anticipos bancarios / *Bank advances*. ► PRÉSTAMO BANCARIO.

Anticipos de medios y arbitrios / *Ways and means advances*. Adelantos al FONDO CONSOLIDADO que realiza el BANCO DE INGLATERRA. (► DEUDA NACIONAL).

Antimonopolio (EUA) / *Anti-trust* (USA). Prácticas restrictivas o antimonopolio en el contexto de condiciones de mercado no competitivas. El término TRUST originalmente se refería a grandes conjuntos de empresas, pero las leyes antimonopolio son análogas en muchos países y se aplican a empresas individuales, grandes o pequeñas, así como a los llamados CARTELES, se prohíben las fusiones o adquisiciones que pudieran disminuir la competencia, crear un monopolio o el fomento de prácticas restrictivas, como: DISCRIMINACIÓN DE PRECIOS, DISTRIBUCIÓN EXCLUSIVA y contratos atados.

Antitrust / *Anti-trust*. ➤ ANTIMONOPOLIO.

Anualidad / *Annuity*. **1.** Pago anual que se realiza en forma constante. **2.** Serie de pagos garantizados que se realizarán a futuro y fueron comprados de manera inmediata por una sola suma. Se describe a las anualidades como "seguras" cuando el pago se especifica para un número fijo de años. El pago de una anualidad "vitalicia" continúa hasta la muerte de la persona para quien fue comprada. Las anualidades pueden ser "inmediatas", cuando los pagos empiezan desde que se realiza la compra, o "diferidas", cuando los pagos comienzan en una fecha futura especificada. El precio de una anualidad en una compañía de SEGUROS se basa en el VALOR PRESENTE del flujo de pagos que genera y varía de acuerdo con la TASA DE INTERÉS y, en el caso de anualidades vitalicias, la edad y el sexo de la persona que la recibirá. (➤ FONDOS DE PENSIONES). En México, es posible establecer un fideicomiso de plan de pensiones por jubilación y primas de antigüedad, contrato mediante el cual una empresa en calidad de fideicomitente destina en forma periódica un monto de recursos financieros, para formar un fondo que se invierte y administra por el fiduciario, por lo general un banco o sociedad nacional de crédito, con cargo al cual se realizarán pagos al personal de la empresa por su jubilación y primas de antigüedad. Cada uno de estos dos servicios se administra por separado en la entidad bancaria.

Año financiero / *Financial year*. Años de cuenta para propósitos financieros que con frecuencia no coinciden con el año calendario, por lo que se denominan años financieros. Un año financiero 1968-1969, por ejemplo, puede comprender de agosto de 1968 a septiembre de 1969, o del 31 de mayo de 1968 al 1 de junio de 1969. El año fiscal del gobierno británico comprende del 6 de abril de un año al 5 de abril del siguiente. En Estados Unidos el año fiscal incluye del 1 de julio al 30 de junio.

Año fiscal / *Fiscal year* ➤ AÑO FINANCIERO.

Años ajustados a calidad de la vida (ASACV) / *Quality adjusted life years* (QALYS). Un cálculo de beneficios para ayudar a determinar la asignación óptima de recursos en medicina. En la consideración del resultado de cualquier procedimiento médico es dado no sólo el número de años de vida prolongados sino también su calidad. Los costos de procedimientos alternativos son comparados con los ASACV y otros beneficios que se espera que sean ganados con otros procedimientos diferentes (➤➤ ANÁLISIS BENEFICIO-COSTO) para ayudar a elegir la mejor opción. El uso de ASACV no implica que otros aspectos de la toma de decisiones en medicina no sean incluidos en la evaluación, por ejemplo, la cuestión de la necesidad de que los procedimientos sean vistos como equitativos entre las diferentes clases de personas. ➤ TASA DE MORTALIDAD.

Apalancamiento / *Gearing, debt ratio, Leverage*. La proporción de la DEUDA de interés fijo sobre el capital de los accionistas más la deuda (➤ PATRIMONIO). Una corporación puede solicitar CAPITAL en préstamo a una tasa de interés fijo, y si puede generar más sobre su capital que lo que tiene que pagar de intereses en el mismo, entonces las ganancias adicionales se acumulan a favor de los propietarios de las ACCIONES. Una empresa con gran apalancamiento es capaz de pagar mayores DIVIDENDOS por ACCIÓN que una con apalancamiento menor que obtenga en forma exacta el mismo rendimiento sobre su capital total, puesto que el rendimiento es superior a la tasa que se paga por el PRÉSTAMO DE CAPITAL. Sin embargo, lo contrario también es cierto, de tal manera que a mayor apalancamiento, mayor riesgo para el poseedor de la acción. En términos generales, si el capital inicial de una empresa es de 7000 libras suscritas por accionistas ordinarios y 3000 libras obtenidas en préstamo a interés fijo, por ejemplo mediante OBLIGACIONES, se puede decir que se tiene un apalancamiento de 30%.

Apalancamiento de capital / *Capital gearing*. ➤ APALANCAMIENTO.

Apalancamiento financiero / *Financial leverage*. Relación que existe entre el monto de endeudamiento y el total de los activos.

Apalancamiento operativo / *Operating leverage*. Monto de costos fijos que se emplean en el desarrollo de las actividades de una empresa.

Aplazamiento / *Adjournment*. **1.** En el mercado de valores es el porcentaje que se carga al vendedor de títulos, por el derecho de aplazar la entrega de los mismos, especialmente cuando un bajista "está en corto" tendrá que pagar una multa, por el aplazamiento de la entrega hasta que el precio baje como esperaba. **2.** En el mercado de mercancías consiste en la diferencia entre el precio presente (más los costos de mantenimiento y/o almacenamiento de dichas mercancías a través del tiempo) y el precio futuro. ➤ FUTUROS.

Apoderado de derechos / *Proxy solicitor*. Colector de los derechos de voto anexos a las acciones, mediante los cuales las asambleas anuales de accionistas pueden llegar a convertirse en auténticas campañas electorales para la renovación del consejo de adminis-

tración. En una O. P. A. hostil el INVASOR puede mediante un apoderado tratar de cambiar al consejo o bien, éste puede con un apoderado a su favor contrarrestar al invasor. ➤ CABALLERO BLANCO; CABALLERO NEGRO; MERCADO DE VALORES; REPELENTE DE TIBURONES.

Apoyo de precios (EUA) / *Price support* (USA). Sistema de apoyo a la agricultura por medio del cual los precios de MERCADO se fijan por encima de los niveles de LIBRE MERCADO y el gobierno de Estados Unidos compra el superávit que no se vende, con lo que apoya el PRECIO y aumenta los INGRESOS de los agricultores.

Apreciación / *Appreciation*. Incremento en el valor de un ACTIVO: antónimo de DEPRECIACIÓN. La apreciación puede ocurrir por medio de alza en los PRECIOS, como resultado de la INFLACIÓN, mayor escasez o incremento del poder de compra. ➤ APRECIACIÓN DE LA MONEDA.

Apreciación de la moneda / *Currency appreciation*. Incremento en el TIPO DE CAMBIO de una MONEDA en términos de otras monedas. Por lo regular, el término se aplica a monedas con un tipo de cambio flotante: los cambios hacia arriba en los tipos de cambio fijos se denominan revaluaciones. Por ejemplo, la apreciación de la libra esterlina de 3.50 dólares a 5 dólares durante 1933 y 1.70 dólares a 2.40 dólares en 1980. ➤ DEPRECIACIÓN DE LA MONEDA; DEVALUACIÓN; TIPO DE CAMBIO.

Apreciación de las existencias / *Stock appreciation*. ➤ REVALUACIÓN DE LAS EXISTENCIAS.

Aprovechamientos / *Advantages*. Los recargos, multas, sanciones, cooperaciones y los demás ingresos de derecho público, no clasificables como impuestos, derechos o productos.

Arancel discriminatorio / *Discriminating duty*. Impuesto a la importación (➤ TARIFAS) que se establecen a nivel diferente de otros impuestos a la importación comparables, para favorecer (o disuadir) la importación de una mercancía en particular o las importaciones de un determinado país de origen. ➤ UNIÓN-ADUANERA: ACUERDO GENERAL SOBRE ARANCELES Y COMERCIO; CLÁUSULA DE LA NACIÓN MÁS FAVORECIDA. Por ejemplo, un país que pretenda proteger la industria automotriz fabricante dentro de sus fronteras, puede fijar un impuesto elevado a la compra de vehículos procedentes de productores de otros países, con el objeto de disuadir la importación de autos extranjeros y fortalecer la industria local.

Arancel preferencial / *Preferential duty*. ➤ TARIFAS A LA IMPORTACIÓN.

Aranceles / *Tariffs*. ➤ ARANCELES A LA IMPORTACIÓN.

Aranceles a la importación / *Customs duties*. Impuestos que gravan mercancías de IMPORTACIÓN. Se pueden imponer con una base *ad valorem*, es decir, como un porcentaje del VALOR, o sobre una base específica, o sea, como un monto por unidad. Su propósito puede consistir sólo en obtener ingresos para el gobierno, en cuyo caso el bien producido en el país que corresponda al de importación está sujeto a un impuesto compensatorio equivalente. Sin embargo, los impuestos a la importación por lo general se aplican con el propósito de llevar a cabo una política económica determinada, y en este contexto se pueden emplear para que cumplan muchas funciones, por ejemplo:

1. Reducir el nivel total de importaciones, haciéndolas más caras en relación con sus SUSTITUTOS producidos en el país, con el fin de eliminar un déficit de BALANZA DE PAGOS. ➤ DEVALUACIÓN.
2. Compensar la práctica de DUMPING, aumentando el precio de importación de las mercancías afectadas hasta su nivel económico.
3. Ejercer represalias contra medidas restrictivas impuestas por otros países (➤ RECIPROCIDAD).
4. Proteger una industria nueva hasta que esté bien establecida para competir con las industrias más avanzadas de otros países (➤ ARGUMENTO DE LA INDUSTRIA INFANTE).
5. Proteger actividades "clave", por ejemplo la agricultura, sin las cuales la economía es vulnerable en tiempos de guerra.

Los aranceles pueden ser preferenciales o no discriminatorios. Por ejemplo, bajo las preferencias del Commonwealth, las cuales se confirmaron en el Acuerdo de Ottawa en 1932, las importaciones del Reino Unido provenientes del Commonwealth tenían impuestos más bajos que las de países fuera de él; algo similar sucede con los miembros, comparados con los no miembros, de la ASOCIACIÓN EUROPEA DE LIBRE COMERCIO y de la COMUNIDAD ECONÓMICA EUROPEA. Sin embargo, fue en un principio que se aceptó bajo la CLÁUSULA DE LA NACIÓN MÁS FAVORECIDA DEL ACUERDO GENERAL SOBRE ARANCELES Y COMERCIO, el que los aranceles no debían ser discriminatorios y que cualquier concesión determinada entre dos o más miembros se debería extender en forma automática a todos. No obstante, se aceptó que se renuncie a este principio si es en interés de los PAÍSES EN DESARROLLO. Desde el fin de la Segunda Guerra Mundial, existe un progreso significativo en la reducción de los niveles de los aranceles por medio de una serie de negociaciones a través del GATT, de las cuales la RONDA TOKIO SOBRE NEGOCIACIONES COMERCIALES es la más reciente.

Arbitración / *Arbitration*. El proceso mediante el cual las partes en disputa permiten a un tercer partido, que no tiene ningún interés involucrado, para sugerir o imponer una solución. Cada parte estará más inclinada a irse a una arbitración si piensa que tiene ambas, una buena oportunidad de ganar y de que el costo de la disputa va a ser menor que por otros medios. La lógica detrás de la arbitración es que los disputantes encuentran más fácil llegar a un acuerdo con un tercer partido que resolver el conflicto por ellos mismos. La arbitración puede ser *a*) atado, bajo el cual cada parte acepta de antemano que hará lo que el árbitro decida; o *b*) sin atadura, en el cual las partes son libres de rechazar el consejo del árbitro. *Arbitración pendular* es aquella en la cual el árbitro sólo acepta el punto de vista de un lado o de otro, pero no se le permite abogar por una solución de compromiso. La idea detrás de esto es hacer que los disputantes hagan ofertas razonables uno al otro antes de que el árbitro tome una decisión. ➤➤ TEORÍA DE LOS SALARIOS NEGOCIADOS; TEORÍA DE JUEGOS.

Arbitración pendular / *Pendular arbitration*. ➤ ARBITRACIÓN.

Arbitraje / *Arbitraje*. **1.** Práctica de cambiar fondos de corto plazo de una INVERSIÓN a otra con objeto de obtener la mejor ganancia. Un flujo de fondos por arbitraje entre dos centros financieros ocurre si la diferencia en sus TASAS DE INTERÉS es mayor que el costo de cubrirse contra el RIESGO cambiario de la moneda. Éste se refleja en la diferencia entre la cotización spot de la moneda y la cotización a futuro (➤ MERCADO DE DIVISAS A FUTURO). La fuente de esos flujos por arbitraje puede venir de agentes que se especializan en este negocio. También puede llevarse a cabo entre BONOS o LETRAS DE CAMBIO con fechas de vencimiento diferentes cuando las tasas de interés no son iguales. El arbitraje por sí mismo no es especulativo. Por ejemplo, hay dos métodos alternativos para que un poseedor de libras esterlinas especule en caso de una revaluación (➤ TIPO DE CAMBIO) del franco. El primero es comprar francos a la cotización *spot* en París e invertir en bonos en el mercado parisiense; el segundo es comprar francos en el mercado de futuros e invertir libras esterlinas en el mercado de Londres. La elección entre las dos depende de la diferencia entre las tasas de interés real que prevalecen en cada mercado. **2.** Cuando existen diferencias de precios dentro de un MERCADO, la actividad de comprar al menor precio y revender al más alto precio se conoce como arbitraje. Esto tiene el efecto de eliminar las diferencias de precios y, por tanto, el arbitraje forma parte del proceso por el cual se alcanza el EQUILIBRIO. ➤ COMPETENCIA PERFECTA; DISCRIMINACIÓN DE PRECIOS.

Arbitraje de intereses cubierto / *Interest shelter arbitrage*. Proceso mediante el cual se obtiene rendimiento o COBERTURA DE INTERESES como provecho de una disparidad entre el DIFERENCIAL DE INTERESES ACCESIBLE NETO entre dos monedas y el premio o descuento de cambio a plazo de cada una de las dos monedas respecto de la otra. Por ejemplo, si el tipo de interés de los yens es de 10% y para los dólares es de 7%, mientras que la TASA SWAP entre ellas es igual a 3.5%, es posible tomar yens a 10%, realizar una OPERACIÓN SWAP con ellas a través del MERCADO DE CAMBIOS A PLAZO con el descuento de 3.5% (el cual aporta dólares a 6.5%), e invertir los dólares a 7%, obteniendo una utilidad de 0.5%. ➤ MERCADO DE DIVISAS.

Arbitrista de riesgo / *Risk-arbitrager*. Cuyo término diminutivo es *arb*; se refiere a los profesionales especialistas en la especulación de O. P. A., ellos colocan grandes sumas en las acciones de un BLANCO y las revenden cuando cambia el curso de su precio. ➤ ARBITRAJE; MERCADO DE VALORES.

Árbol de decisión / *Decision tree*. Modelo analítico para establecer gráficamente las relaciones entre las decisiones posibles y sus probabilidades de ocurrencia. ➤ TOMA DE DECISIONES NO CENTRALIZADA.

Área de ayuda / *Assisted area*. ➤ ZONAS DE DESARROLLO INDUSTRIAL.

Área de comercio preferencial para África del Este y del Sur / *Preferential, Trade Area for East and Southern Africa*. En 1982 se firmó el tratado de Lusaka, para establecer un ÁREA DE LIBRE COMERCIO entre nueve países africanos: Zambia, Malawi, Kenia, Somalia, Etiopía, Uganda, Mauritania, las Islas Comodoro y Yibuti. El tratado requirió la ratificación de siete Estados antes de iniciar funciones. ➤ COMUNIDAD DEL ESTE AFRICANO; COMUNIDAD ECONÓMICA DE ESTADOS AFRICANOS DEL ESTE.

Área de influencia de la libra esterlina / *Sterling area*. El área de influencia de la libra esterlina tuvo sus orígenes en la supremacía del Reino Unido dentro de las finanzas y el COMERCIO INTERNACIONAL en el siglo XIX. La MONEDA británica se convirtió en la más conveniente para consolidar la BALANZA DE PAGOS internacional, y Londres en el centro líder para obtener el financiamiento requerido para expandir las nuevas colonias. Sin embargo, el área de influencia de la libra esterlina permaneció sólo

como una débil asociación de países hasta que el Reino Unido abandonó el PATRÓN ORO en 1931. En aquel tiempo, esos países tuvieron que elegir entre ligar sus monedas al oro o a la libra. Con la explosión de la Segunda Guerra Mundial en 1939, el área se formalizó más con la aceptación del CONTROL DE CAMBIOS con respecto a las transacciones con los no miembros del área de influencia de la libra esterlina. La ley del control de cambios de 1947 determinó esta área como una lista de "territorios catalogados", y el área discriminó contra el comercio con áreas de "MONEDA DURA" en particular Estados Unidos, contra la experiencia de inconvertibilidad de la libra. La denominada "facilidad de Basilea" estuvo disponible en 1968 y se diseñó para apoyar una reducción permanente en los saldos en libras. Se puso a disposición del Reino Unido un monto de 2000 millones de dólares a través del BANCO PARA COMPENSACIONES INTERNACIONALES, para emplearse en caso de que los saldos cayeran por debajo de cierto nivel determinado. Al mismo tiempo, el Reino Unido otorgó garantías al dólar para que formara parte de las tenencias de los países del área oficial de la libra a cambio de que éstos acordaran no dejar caer el contenido de libras de sus reservas más abajo de una proporción específica. Esas garantías se terminaron en 1974. En 1977 se concluyó un nuevo acuerdo en Basilea, por medio del cual se pusieron a disposición del Reino Unido 3000 millones de libras para reducir sus saldos en libras. Los "territorios catalogados" se redujeron al Reino Unido, incluyendo las Islas del Canal, la Isla del Hombre, Gibraltar y la República de Irlanda durante 1978, año en que salió este país. Los controles de cambio se eliminaron en 1979.

Área de libre comercio / *Free Trade Area*. Asociación de un cierto número de países entre los cuales se eliminaron todas las TARIFAS y CUOTAS a la importación, asi como cualquier otro tipo de medidas gubernamentales para influir sobre el flujo de comercio (➤ INCENTIVOS A LA EXPORTACIÓN).

Sin embargo, cada país continúa manteniendo sus propias medidas de comercio internacional *vis-à-vis*. Ha habido un incremento en años recientes en el número de áreas de comercio formadas en todo el mundo. Por ejemplo, en 2001, se logró un acuerdo en la ciudad de Québec, Canadá, entre los representantes de 30 países de Norte, Centro, Sudamérica y el Caribe, con respecto a la creación de un área de libre comercio de las Américas hacia 2005. ➤➤ PACTO ANDINO; COOPERACIÓN ECONÓMICA ASIA-PACÍFICO; UNIÓN ADUANERA; COMUNIDAD ECONÓMICA DE LOS ESTADOS UNIDOS DEL ÁFRICA OESTE; COMERCIO INTERNACIONAL; ASOCIACIÓN PARA LA INTEGRACIÓN LATINOAMERICANA; ACUERDO NORTEAMERICANO DE LIBRE COMERCIO.

Área de libre comercio de las Américas / *Free Trade Area for the Americas*. ➤ ÁREA DE LIBRE COMERCIO.

Área del dólar / *Dollar area*. Término que se utiliza para designar la libre asociación de países que utilizan el dólar estadounidense como medio financiero internacional, vinculando sus monedas al mismo y manteniendo sus reservas en esta divisa, especialmente desde que EUA abandonó el patrón oro, durante la administración Nixon el 15 de agosto de 1971. Sin embargo, han resurgido el marco alemán y el yen japonés con bastante influencia aun fuera de sus áreas geopolíticas, debido a la declinación de la libra y del dólar. ➤ ÁREA DE LA ESTERLINA; ➤ EURODÓLAR; EUROMONEDAS; ➤ PATRÓN ORO.

Área europea de libre comercio / *European Free Trade Area*. La urgencia para la formación de un ÁREA DE LIBRE COMERCIO entre los 17 países de la ORGANIZACIÓN PARA LA COOPERACIÓN ECONÓMICA EUROPEA, tomó fuerza a principios de la década de los cincuentas. Esta idea se impulsó en las conferencias de 1955 y 1956, las cuales condujeron a la firma del tratado de Roma en 1957 entre los seis países que establecieron la COMUNIDAD ECONÓMICA EUROPEA. La OCEE inició negociaciones que se esperaba guiaran a la formación de un área de libre comercio entre la CEE y otros países miembros de la OCEE. Esas negociaciones fracasaron ya que la CEE imaginaba que la integridad de su propia asociación se podría perjudicar. Debido a ello, se estableció un área de libre comercio en la ASOCIACIÓN EUROPEA DE LIBRE COMERCIO pero se restringió a los tres países escandinavos, el Reino Unido, Austria, Portugal y Suiza, con las adiciones posteriores de Finlandia e Islandia.

Área gris / *Grey area*. ➤ COMITÉ HUNT.

Área monetaria óptima / *Optimum currency area*. ➤ MUNDELL, R.

Áreas de desarrollo especial / *Special Development areas*. ➤ ZONAS DE DESARROLLO INDUSTRIAL.

Áreas deprimidas / *Depressed áreas*. ➤ ZONAS DE DESARROLLO INDUSTRIAL.

Áreas de privadas / *Deprived areas*. ➤ ÁREAS ASISTENCIALES.

Argumento de la industria infante / *Infant industry argument*. Argumento que favorece la imposición de una TARIFA a la importación proteccionista. Una industria no opera su producción a un costo menor óptimo hasta que alcanza un tamaño suficiente para obtener ECO-

NOMÍAS DE ESCALA significativas. Por tanto, una nueva industria en, por ejemplo, un PAÍS EN DESARROLLO siempre está en posición de competitividad vulnerable *vis-à-vis* una industria establecida en un país avanzado. Se concluye que la etapa de crecimiento en la que una industria (o país) puede "despegar" (ROSTOW, W. W.) desde el punto de vista industrial será pospuesto en forma indefinida. El argumento concluye que dicho proteccionismo es necesario hasta que la industria alcanza su tamaño óptimo.

Aristocracia obrera / *Aristocracy of workers*. Capa alta, relativamente pequeña, de la clase obrera; está constituida por obreros, rara vez altamente calificados, en los países capitalistas a quienes la BURGUESÍA logra sobornar a través de las superganancias de los monopolios. Dicha aristocracia y burocracia obreras constituyen el apoyo social más importante de los socialistas de derecha y del oportunismo del movimiento obrero; son el vehículo de la influencia burguesa en el proletariado (➤ MARX, KARL).

Aritmética política / *Political arithmetic*. Término acunado por William Petty, para denominar al cúmulo de conocimientos y análisis que después se nombró economía política y más recientemente economía. ➤ ECONOMÍA.

Arrastre fiscal / *Fiscal drag*. Efecto de freno al crecimiento de la demanda y la producción que resulta de incrementos en las tasas efectivas de impuestos cuando hay INFLACIÓN. Esto sucede cuando las tasas impositivas aumentan en forma progresiva, de tal forma que los aumentos en sueldos y salarios colocan a los causantes en niveles de impuestos superiores, aunque su INGRESO REAL se esté reduciendo.

Arreglo de "lista de espera" / *"Standby" arrangement*. ➤ FONDO MONETARIO INTERNACIONAL.

Arrendamiento / *Lease*. Acuerdo entre el dueño de una propiedad (arrendatario) para ceder su uso a otra parte (arrendador) por un periodo determinado a una RENTA específica, pagadera en forma anual, trimestral o mensual. La renta puede estar sujeta a revisión, por ejemplo, cada cinco años. Es posible arrendar automóviles, equipo de oficina, maquinaria, etc., así como edificios o TIERRA. De manera reciente se desarrolló el arrendamiento de servicios que requieren los negocios; en la mayoría de los casos, éstos incluyen servicio y mantenimiento. En algunas ocasiones el título de posesión pasa al arrendador cuando finaliza el contrato por un cargo adicional. En efecto, ésta es una forma de COMPRA A PLAZOS sin un pago a cuenta y es sujeto de un tratamiento fiscal diferente, el cual puede ser ventajoso. En México se cuenta también con arrendadoras financieras cuyos créditos sólo se pueden destinar a la adquisición de maquinaria y equipo, hasta 100%, y no requieren reciprocidad, la arrendadora financiera paga de manera directa al vendedor de la maquinaria y conserva en su poder las facturas, hasta que el acreditado liquida su adeudo.

Arriba de la línea / *Above the Line*. Gastos de promoción que realiza una empresa al vender sus productos o servicios por medio de PUBLICIDAD directa, como anuncios en televisión, periódicos y carteles. Los gastos abajo de la línea incluyen todos los demás para promover las ventas, como en los que se incurre al hacer ofertas especiales, regalos y demostraciones en las tiendas.

Arrow-Debreu, modelo de equilibrio general / *Arrow-Debreu general equilibrium model*. Un modelo matemático de una economía de mercado que consiste de consumidores con funciones de demanda para las mercancías, y empresas con funciones de producción para producir dichos bienes. Fue un hito en ➤ LA TEORÍA DEL EQUILIBRIO GENERAL. El modelo fue desarrollado a principios de la década de 1950, y triunfó en demostrar que, en principio, era posible establecer la existencia de un conjunto de precios consistente lógicamente a través de la economía que asegurase la oferta, y que la demanda estuviesen en equilibrio en los propios mercados de mercancías, y de los insumos para la producción que eran necesarios para fabricar esos bienes. ➤➤ ARROW, J. K.; DEBREU, G.; WALRAS, M. E. L.

Arrow, Kenneth Joseph (1921). El profesor Arrow recibió los grados de maestría y doctorado en la Columbia University, EUA, y fue investigador asociado en la Cowles Commission, de 1947 a 1949. Ingresó como profesor a la Stanford University en 1949 y permaneció ahí hasta 1968, cuando aceptó el puesto directivo en Harvard. Sus trabajos principales incluyen: *Social Choice and Individual Values* (1951), *Studies in Mathematical Theory of inventory and Production* (1958), *Essays in the Theory of Risk Bearing* (1971), *General Competitive Analysis* (con F. H. Hahn, 1971), *Public Investment, the Rate of Return and Optimal Fiscal Policy* (con M. Kurz, 1972). El profesor Arrow recibió el PREMIO NOBEL en economía en 1972. Gran parte de su trabajo se orienta a probar la existencia y la estabilidad del EQUILIBRIO GENERAL (➤ WALRAS, M. E. L.) y los medios con que el sistema económico opera para lograr una asignación óptima de recursos (➤ EFICIENCIA ECONÓMICA). Aplica modernas técnicas matemáticas a la ECO-

NOMÍA CLÁSICA y contribuyó a cambiar la naturaleza de la economía matemática. Arrow hizo hincapié en la descentralización como medio para lograr una asignación de recursos óptima. También desarrolló el concepto de la FUNCIÓN DE BIENESTAR SOCIAL y explicó sus inconsistencias lógicas potenciales (➤ TEOREMA DE LA IMPOSIBILIDAD).

Artículos de asociación / *Articles of association*. ➤ MEMORÁNDUM DE ASOCIACIÓN.

Asamblea general de accionistas / *Annual stockholders meeting*. Órgano supremo de decisión de una sociedad mercantil, conformado mediante la intervención de los propietarios de las acciones o de sus representantes.

Aseguramiento / *Insurance*; *Underwriting*. Negocio que consiste en asegurar contra un RIESGO. Una aseguradora acuerda soportar un riesgo o una posición de riesgo a cambio de una COMISIÓN O PREMIO. De manera específica, una aseguradora es un miembro de una asociación de aseguradores, que junto con las otras suscribe el riesgo de daño o pérdida de un barco o cargamento –si el barco se hunde y no es recuperable se paga una proporción del costo de la pérdida al asegurado– pero el término por lo general se emplea para describir la actividad básica de SEGUROS. Una CASA EMISORA también asegura o suscribe en forma directa o indirecta emisión nueva de ACCIONES –si el público no toma toda la emisión, el saldo se toma por los suscriptores–. ➤ MERCADO DE EMISIONES NUEVAS.

Aseguramiento ligado al capital / *Equity-linked assurance*. ➤ ASEGURAMIENTO.

Asia-Pacífico Cooperación Económica (APCE) / *Asia-Pacific Economic Cooperation* (APEC). Un foro de, originalmente, 15 países de la Cuenca del Pacífico, formada en 1989 bajo la iniciativa de Australia. En 1992, un secretariado fue abierto en Singapur y en 1994 se logró un acuerdo para el establecimiento de un ➤ ÁREA DE LIBRE COMERCIO. Los ➤ PAÍSES AVANZADOS del grupo deberían alcanzar el objetivo hacia 2010 y los ➤ PAÍSES EN DESARROLLO hacia 2020. En una convención en Osaka en 1995, los países miembros acordaron reducir las tarifas de importación (➤ TARIFAS, importaciones) y liberalizar los servicios, la procuración pública de contratos y ➤ LA INVERSIÓN EXTRANJERA. Se aceptó que debía permitirse flexibilidad para la implantación de las medidas por los ➤ PAÍSES EN DESARROLLO del grupo en relación con las áreas particularmente sensitivas, por ejemplo, agricultura. En 2001 había 21 miembros: Australia, Brunei, Canadá, Chile, China, Hong Kong, Indonesia, Japón, Malasia, México, Nueva Zelandia, Papúa Nueva Guinea, Perú, Filipinas, Rusia, Singapur, Corea del Sur, Taiwán, Tailandia, EUA y Vietnam. ➤➤ ASOCIACIÓN DE NACIONES DE SUDESTE DE ASIA; ACUERDO NORTEAMERICANO DE LIBRE COMERCIO.

Asiento contable / *Accounting record*. Cualquier movimiento de acumulación o desacumulación que se registra en alguna de las cuentas de los estados financieros de una persona o institución.

Asignación de recursos / *Resource allocation*. **1.** Proceso mediante el cual los RECURSOS escasos en la economía se distribuyen entre sus usos alternativos. Un supuesto básico de la ciencia de la ECONOMÍA consiste en que los recursos son "escasos de manera relativa". Esto es, si todos los PRECIOS fueran cero, las demandas combinadas de todos los consumidores en la economía por todos los bienes y servicios excederían en mucho la capacidad disponible para producirlos, la cual se determina por los recursos que posee la economía, por un lado, y las posibilidades tecnológicas de producción por el otro. Se afirma que esto es verdad aunque los recursos sean abundantes en cierto sentido absoluto. Debido a la escasez relativa, es necesario conocer cuánto de cada recurso se debe asignar a la producción de cada bien y cuánto de cada bien se debe asignar a cada consumidor. La economía, como disciplina académica, se ocupa del estudio de cómo resolver este problema de asignación, en especial (aunque no de manera exclusiva) en economías donde los mecanismos a través de los cuales se asignan los recursos se basan en las FUERZAS DEL MERCADO. **2.** Se puede pensar en una asignación de recursos como una lista específica de cantidades: un nivel de producción para cada bien y servicio en la economía –acero, leche, peluquerías, instrucción universitaria, hojuelas de maíz, etc.; un nivel de consumo de cada bien y servicio por cada consumidor de la economía; un monto de cada FACTOR DE PRODUCCIÓN que se emplea por cada unidad de producción de la economía; y un monto de cada factor de producción que se proporciona por cada propietario de recursos en la economía– servicios de trabajo de carpinteros, plomeros, estibadores o carteros, oferta de capital por los ahorradores y los EMPRESARIOS, etc. Así, una asignación de recursos específica es una lista muy larga y detallada, como se puede ver. Sin embargo, cada día el sistema económico llega a tal asignación. El principal propósito de la economía es, entonces, entender cómo se realiza esto, cuáles son los determinantes de la asignación lograda y si la asignación específica que en realidad se alcanza es en alguna

forma la mejor posible. ► EFICIENCIA ECONÓMICA.

Asignación óptima de recursos / *Optimal resource allocation*. ► EFICIENCIA ECONÓMICA.

Asociación / *Incorporation*. Acción de formar una compañía llevando a cabo las formalidades legales necesarias.

Asociación de casas emisoras / *Issuing Houses Association* (IHA). Asociación de instituciones que actúan como CASAS EMISORAS; se estableció en Gran Bretaña en 1945 para representar los intereses de sus miembros, para mantener estándares y para establecer enlace con el consejo del MERCADO DE VALORES, el COMITÉ DE EMISIONES DE CAPITAL, el BANCO DE INGLATERRA y otros organismos oficiales; tiene 56 miembros. En México existe la Asociación Mexicana de Casas de Bolsa, la cual agrupa a las 31 casas que funcionan en la actualidad.

Asociación de naciones del sureste asiático (ANSEA) / *Association of South East Asian Nations* (ASEAN). Asociación de cinco PAÍSES EN DESARROLLO de la región sureste de Asia, incluye: Indonesia, Malasia, Filipinas, Singapur y Tailandia. En 1976 la asociación acordó cooperar en la construcción de grandes plantas, para lo cual se hizo una lista de proyectos que comprenden: petroquímicos, fertilizantes, acero, carbonato sódico, papel periódico y caucho. También acordó establecer un secretariado permanente. Al interior de la asociación se efectuaron concesiones en materia de ARANCELES para mercancías básicas. El progreso en los proyectos de desarrollo conjunto es lento, pero en 1980 se acordó relajar la regla según la cual los cinco países deben participar en los proyectos. La asociación cuenta con un esquema de comportamiento de petróleo de emergencia para asistir a cualquier país miembro con déficit considerable.

Asociación Europea de Libre Comercio (AELC) / *European Free Trade Association* (EFTA). El texto de la convención que establece la Asociación de Libre Comercio se aprobó en Estocolmo en noviembre de 1959 por el Reino Unido, Noruega, Suecia, Dinamarca, Austria, Portugal y Suiza. En abril de 1961, estos siete países concluyeron un acuerdo comercial con Finlandia, el cual de hecho introdujo a este país en la asociación. En marzo de 1970, también se admitió a Islandia como miembro pleno, pero Dinamarca y el Reino Unido se retiraron de la asociación al convertirse en miembros de la COMUNIDAD ECONÓMICA EUROPEA en 1973. El Acuerdo de Estocolmo estableció un ÁREA DE LIBRE COMERCIO entre los países miembros. Aunque manteniendo sus propias tarifas individuales a las importaciones de países no miembros, acordaron eliminar los impuestos a la importación de bienes que provienen de cualquier país miembro. Como el grupo es un área de libre comercio más que una UNIÓN ADUANERA, son necesarias reglas para prevenir que productos de países no miembros se vendan en un país miembro con tarifas elevadas a través de un miembro con tarifas bajas. Estas reglas se corrigieron en 1973 después de la conclusión de algunos acuerdos de libre comercio con la Comunidad Económica Europea. La AELC aceptó la proposición de la CEE de que los bienes sujetos a esos acuerdos deberían traer certificados de origen si eran "producidos por completo" o demasiado "procesados" dentro de los países miembros. La principal prueba para el "demasiado procesamiento" consiste en que los bienes deben tener una clasificación de tarifas diferente a la de los componentes que se utilizan en su producción. ► ACUERDO GENERAL SOBRE ARANCELES Y COMERCIO.

Asociación internacional de desarrollo (AID) / *International Development Association* (IDA). Institución afiliada al BANCO INTERNACIONAL PARA LA RECONSTRUCCIÓN Y EL DESARROLLO, que se estableció en 1960. Otorga PRÉSTAMOS de largo plazo a tasas de interés muy bajas o sin ellas para financiar proyectos en los PAÍSES EN DESARROLLO. Se destina a INVERSIONES para las cuales no se puede obtener financiamiento de otras fuentes sin tener que pagar altas tasas de interés inconvenientes, y se emplean sobre todo para obras de infraestructura, por ejemplo, carreteras o suministro de energía eléctrica. El periodo de pago del préstamo puede ser hasta de 50 años. En 1980-1981 la AID otorgó alrededor de 3.5 mil millones de dólares a los países en desarrollo. La sexta aportación de contribuciones de los países miembros fue de 12 mil millones, para pagarse de 1980 a 1982. En 1982 se acordó que las contribuciones serian de 3.5 mil millones de dólares para cada año de 1983 y 1984.

Asociación Latinoamericana de Integración (ALADI) / *Latin American Integration Association* (LAIA). La Asociación Latinoamericana de Libre Comercio (► ALALC), que fue establecida en 1960, fue remplazada por la ALADI mediante un nuevo tratado acordado en 1980. Bajo este tratado los países miembros Argentina, Bolivia, Brasil, Chile, Colombia, Ecuador, México, Paraguay, Perú, Uruguay y Venezuela acordaron continuar con la promoción de la integración económica a través de aranceles regionales y otras medidas. La intención de la ALADI es reducir los aranceles entre los países miembros, pero sobre un enfoque pragmático de industria-por-industria,

más que por reducción general de los aranceles siguiendo un programa fijo, como lo intentó la ALALC. Cuba se afilió a la Asociación en 1999. ►► MERCOSUR.

Asociación Latinoamericana de Libre Comercio (ALALC) / *Latin American Free Trade Association* (LAFTA). El tratado que establece la Asociación Latinoamericana de Libre Comercio se acordó en Montevideo en 1960 por Argentina, Brasil, Chile, México, Paraguay y Uruguay con la intención de formar un ÁREA DE LIBRE COMERCIO. Ecuador se adhirió en 1961 y Venezuela en 1966. Se alcanzaron reducciones significativas en los aranceles de importación internas, aunque hubo poco progreso en la armonización de una tarifa externa común. Sin embargo, en 1969, Chile, Perú, Colombia y Ecuador formaron un nuevo grupo (► PACTO ANDINO). Al final, los miembros de la ALALC acordaron concluirla en 1981 y remplazarla por la Asociación Latinoamericana de Integración (ALADI).
Ésta se integró por tres grupos de miembros: **1.** Argentina, Brasil y México, **2.** Colombia, Chile y Perú, y **3.** Bolivia, Ecuador y Paraguay. La intención de reducir los aranceles entre los países miembros se ha conservado, pero con base en un análisis programático industria por industria, en comparación con el enfoque de aplicación general y temporalidad fija intentado por la ALALC. Hace poco tiempo, se rebautizó con el nombre de Sistema Económico Latinoamericano (SELA).

Asociación Nacional del Sistema de Cotizaciones Automatizadas de Negociadores de Valores / *National Association of Securities Dealers Automated Quotations system*. Establecido con la liberalización del mercado de valores de Estados Unidos efectuada el 1o. de mayo de 1975. ► GRAN ESTRUENDO; ►► MERCADO AL CONTADO.

Atesoramiento / *Hoarding*. Sacar dinero de circulación por medio de la acumulación, en lugar de gastarlo en CONSUMO o comprando ACTIVOS. Se puede pensar en éste como el retiro de dinero del MERCADO de préstamos para conservarlo en saldos ociosos (► DINERO INACTIVO). Representa, por tanto, el cambio neto en los stocks de saldos ociosos.

Auge / *Boom*. El cénit del ciclo económico o el punto más alto del ciclo bursátil; que por cierto, la PROBABILIDAD de que coincidan es cero, ya que el rendimiento de los bonos y de las utilidades de las compañías varía inversamente respecto de la TASA DE INTERÉS; cuando las tasas de interés disminuyen, los precios de los BONOS y las utilidades de las compañías aumentan, y viceversa; lo cual explica la multicitada pero poco entendida regla que dice, "compra cuando todos vendan y vende cuando todos compren". ► MERCADO DE CAPITALES; ► MERCADO DE DESCUENTOS; ► ALCISTA; ►► BAJISTA; ► WICKSELL, EFECTO DE LOS PRECIOS; ►► REACOMODO DEL CAPITAL.

Ausentista / *Absentee*. Dícese del empleado que no trabaja debido a causas que no tienen nada que ver con las enfermedades. Se refiere también al poseedor de tierras que no las atiende, pues reside lejos de ellas; o sea, un resabio del comportamiento feudal, que subsiste en economías menos desarrolladas o donde priva todavía el colonialismo y el caciquismo, los cuales alcanzaron su máxima expresión en los siglos XVII, XVIII y parte del XIX.

Autarquía / *Autarky*. Política de aislamiento económico de un país (o grupo de países) respecto de la economía de los demás países del mundo. Tendencia a crear un circuito económico cerrado; en otras palabras, un(os) país(es) sin comercio exterior. Establecimiento de tarifas arancelarias a la importación con el fin de mantener un dominio económico o político e inducir superbeneficios. También se conocen estas prácticas como neomercantilismo. Como ejemplo de este tipo de política a nivel país, se puede citar a Albania; y como ejemplo de asociaciones, a los diferentes "bloques" o "mercados comunes" del Este y del Oeste.

Autocorrelación / *Auto-correlation*. CORRELACIÓN entre los términos de error en un modelo de regresión (► ANÁLISIS DE REGRESIÓN). Su efecto es que invalida uno de los supuestos que fundamentan el procedimiento de mínimos cuadrados ordinarios (► REGRESIÓN POR MÍNIMOS CUADRADOS), y, por tanto, hace imprescindible una modificación de tal procedimiento. Con frecuencia se le llama también correlación serial.

Autoempleado / *Self-employed*. Toda aquella persona que trabaja por su propia cuenta.

Autoevaluación / *Self-assessment*. Método de evaluar las obligaciones del impuesto sobre la renta dejando que los individuos declaren su ingreso a final del año, y que paguen lo que no se haya deducido de sus salarios durante el año. Es usado en EUA y ha sido adoptado en Gran Bretaña y en muchos otros países. En Gran Bretaña, desde 1996/1997, los contribuyentes del ► IMPUESTO SOBRE LA RENTA pueden optar por calcular su obligación fiscal y hacer pagos provisionales el 31 de enero y el 31 de julio. Las penas se cargan por pagos atrasados. Las personas cuyo ingreso total es gravado bajo el sistema de ► PAGA SEGÚN GANAS no son afectadas. Bajo el nuevo sistema, los ► AUTOEMPLEADOS son evaluados sobre la base de su ingreso anual, después de un sistema de transición, y no más sobre la base del año an-

terior que dio pie a numerosas complicaciones. La autoevaluación fue introducida por el ➤ IMPUESTO CORPORATIVO de 1993 y, también el ➤ IMPUESTO AL VALOR AGREGADO es autoevaluado.

Autofinanciamiento / *Self-financing*. CAPITAL que se genera a partir del INGRESO. Una empresa que se autofinancia genera sus fondos de INVERSIÓN con base en recursos internos, es decir, la reinversión de las GANANCIAS que se retienen (o retenciones) y de la DEPRECIACIÓN, de manera contraria a los préstamos externos. Una compañía que cotiza en la bolsa de valores puede financiar la formación de capital fijo, incrementar sus stocks y trabajo de proceso o adquirir otras compañías o ACCIONES de ellas, sea pidiendo prestado en el MERCADO DE VALORES (o en otras fuentes, incluyendo bancos) o utilizando ingresos no distribuidos. Si pide prestado tiene que pagar INTERESES O DIVIDENDOS y costos de emisión de las emisiones nuevas. Si utiliza ingresos no distribuidos, está eligiendo pagar a sus accionistas ordinarios un dividendo menor, es decir, distribuir menos de su ingreso. Las compañías que no cotizan no tienen la alternativa de nuevas emisiones de acciones, aunque pueden tomar más CAPITAL PROPIO de fuentes privadas y solicitar prestado a otras fuentes. De hecho, la mayor parte del gasto de capital se financia con recursos internos. Los fondos de nuevo capital de las compañías industriales y comerciales fueron de 32 219 millones de libras en 1981, de las cuales 15 034 millones se destinaron a la formación bruta de capital fijo interna, 876 millones a financiar incrementos en stocks y trabajo en proceso y el resto a adquirir ACTIVOS financieros. 53% de esos fondos de capital se obtuvieron de ingresos no distribuidos y sólo poco más de 5% de capital emitido por compañías que cotizan. El resto provino en forma principal de PRÉSTAMOS BANCARIOS, HIPOTECAS, INVERSIÓN INTERNA y transferencias de capital.

Autoliquidable / *Self-liquidating*. Transacción financiera o PRÉSTAMO DE RIESGO bajo, que incorpora un procedimiento para la liquidación y el saldo de la deuda en forma simultánea. Una transacción de COMPRA A PLAZOS se autoliquida en el sentido de que los pagos regulares culminan en un abono final que salda la DEUDA. De manera más general, el término se aplica a cualquier forma de financiamiento para cubrir un déficit temporal de fondos, por ejemplo, las LETRAS DE CAMBIO o un préstamo puente de un banco a un consumidor que se encuentra en proceso de vender una casa y comprar otra.

Automación / *Automation*. Inicialmente la automación se limitó a los procesos de colocación o de fabricación de piezas muy sencillas; sin embargo, en la actualidad se realizan operaciones de acabado de materiales e inclusive procesos de aprendizaje y otras importantes funciones cerebrales como cálculos simples y complejos o de comportamiento psicológico. Es decir, el remplazo de la persona por las máquinas en alguna acción sobre el medio exterior. ➤ REVOLUCIÓN INDUSTRIAL; ➤ DIVISIÓN DEL TRABAJO; ➤➤ DESEMPLEO ESTRUCTURAL.

Autoridad del carril rápido / *Fast track authority*. Autoridad para promover el comercio otorgada por el Congreso en 2002 al presidente de EUA mediante la cual los ➤ ACUERDOS DE LIBRE COMERCIO concluidos por el presidente podrían ser vetados enteramente sólo por el Congreso y no simplemente enmendados. ➤➤ DOHA RUEDA DE NEGOCIACIONES DE COMERCIO.

Autoridad para promover el comercio / *Trade promotion authority*. Autoridad otorgada al presidente por el Congreso estadounidense para facilitar las negociaciones de comercio internacional. La autoridad fue dada por la Ley de Comercio de 2002 por un periodo de cinco años. Bajo la Ley, mientras el presidente tiene que consultar al Congreso durante el curso de las negociaciones, él tiene la seguridad de que cualquier acuerdo internacional de comercio acordado, presentado al Congreso por el presidente no será enmendado. Dicha autoridad fue otorgada por primera vez en 1974, y renovada subsecuentemente, con la última ley que expiró en 1994.

Autosuficiencia económica / *Economic self-sufficiency*. ➤ Nacionalismo económico.

Avance / *Advance*. *Pago por adelantado de una deuda*. Una empresa que tenga una filial en un país con MONEDA BLANDA y que haya establecido controles sobre la salida de capitales, ocasionará que la filial pague a la central por adelantado cualquier cantidad de dinero que le deba para eludir el RIESGO de DEVALUACIÓN de la moneda blanda respecto de la MONEDA DURA del país en que está situada la oficina central de la empresa. ➤ RIESGO POR PAÍS.

Aversión al riesgo / *Risk aversion*. La colocación de un mayor valor a un prospecto basado en la certeza de que en un prospecto incierto pero con el mismo resultado esperado, pero que cuenta con algún RIESGO O INCERTIDUMBRE. Si usted prefiere recibir $ 100 con certeza en vez de tener 50% de oportunidad de obtener $ 150 y otro 50% de lograr $ 50 (lo que resulta en un promedio de $ 100), entonces usted posee aversión al riesgo. Los economistas suponen que los consumidores son opuestos al riesgo basados en el concepto

de la UTILIDAD MARGINAL DECRECIENTE. El disgusto de perder $50 es superior al placer de ganar $50 extra, ya que entre más rico sea usted menos le importarán esos $50 (➤ HIPÓTESIS DE BERNOULLI). La aversión al riesgo explica el porqué las personas se aseguran normalmente contra el desastre. El "juego" por otra parte, es un comportamiento de amor al riesgo; la gente paga en promedio siempre más de lo que gana en los casinos, loterías y demás juegos similares. ➤ UTILIDAD ESPERADA.

Axiomas sobre el comportamiento del consumidor / *Axioms consumer behaviour*. Los supuestos usados sobre el comportamiento del consumidor y que sirven para poder realizar predicciones comprobables, a saber, **1.** Jerarquización de paquetes de bienes; los consumidores asignan prioridades a los paquetes de bienes de acuerdo con sus preferencias, sin necesidad de medir la satisfacción resultante, sólo comparan por pares de paquetes y los ordenan de acuerdo con sus preferencias. **2.** Transitividad: los consumidores son consistentes en sus decisiones, o sea, si A es preferido a B y B es preferido sobre C, entonces A es preferido a C; resultaría incongruente e ilógico que C fuese preferido sobre A, después de haber seguido el comportamiento inicial. **3.** Insaciabilidad; los consumidores preferirán más que menos de un bien. Los axiomas del consumidor cimentan las propiedades de las CURVAS DE INDIFERENCIA. ➤ ALLEN, R. G. D.; ➤ EDGE-WORTH, F. Y.; ➤ TEOREMA DE LA IMPOSIBILIDAD.

Ayuda / *Aid*. ➤ PAÍS EN DESARROLLO; INVERSIÓN EXTRANJERA; CONFERENCIA DE LAS NACIONES UNIDAS PARA EL COMERCIO Y EL DESARROLLO.

Ayuda atada / *Tied aid*. La práctica mediante la cual los países dan ayuda a los ➤ PAÍSES EN DESARROLLO bajo la condición de que ellos usen la ayuda para comprar a los proveedores del país donador. ➤ AYUDA DEL EXTERIOR.

Ayuda de ultramar / *Overseas aid*. ➤ AYUDA DEL EXTERIOR.

Ayuda del exterior / *Foreign aid*. Transferencia administrada de recursos de los PAÍSES AVANZADOS con el propósito de promover el desarrollo económico en los PAÍSES EN DESARROLLO (➤ ETAPAS DEL DESARROLLO ECONÓMICO). Los fondos de los gobiernos e instituciones internacionales transferidos a los países en desarrollo (➤ BANCO INTERNACIONAL DE RECONSTRUCCIÓN Y DESARROLLO) en forma de ayuda oficial representan alrededor de la tercera parte de las transferencias totales de fondos a los países en desarrollo (el resto se forma por préstamos de los BANCOS COMERCIALES E INVERSIÓN DIRECTA). Sin embargo, para los PAÍSES DE MENOR DESARROLLO la ayuda oficial representa más de 80% de dichas transferencias. La ayuda oficial de los países avanzados representada en el Comité de Asistencia al Desarrollo de la ORGANIZACIÓN PARA LA COOPERACIÓN ECONÓMICA Y EL DESARROLLO, representa 0.35% del PRODUCTO NACIONAL BRUTO de esos países donadores. En 1980 el Reino Unido destinó un total de mil millones de libras a todas las formas de ayuda externa. ➤➤ COMUNIDAD ECONÓMICA EUROPEA; ORGANIZACIÓN DE PAÍSES EXPORTADORES DE PETRÓLEO.

Ayuda Marshall / *Marshall Aid*. Al finalizar la Segunda Guerra Mundial, sólo Estados Unidos tenía la capacidad productiva necesaria para hacer frente a las pérdidas experimentadas por otros países. Los países europeos tenían un gran déficit en su BALANZA DE PAGOS *vis-à-vis* Estados Unidos. En 1946, para aliviar la resultante escasez de dólares, Estados Unidos y Canadá otorgaron PRÉSTAMOS sustanciales, incluyendo 1000 millones de libras al Reino Unido. Se consideraba que esos préstamos eran suficientes para cubrir los requerimientos en el corto plazo, que fue todo lo que se creyó necesario para que las compañías del mundo se recuperaran. Sin embargo, en 1948 una crisis generalizada de LIQUIDEZ sólo se pudo superar con más préstamos que se hicieron bajo el programa de RECUPERACIÓN EUROPEA, por medio del cual el Reino Unido recibió préstamos por un monto de 1500 millones de libras entre 1948 y 1950. Este programa se denominó Ayuda Marshall, en honor del entonces Secretario de Estado estadounidense, General G. C. Marshall. Los préstamos se distribuyeron bajo la dirección de la ORGANIZACIÓN PARA LA COOPERACIÓN ECONÓMICA EUROPEA, que se fundó para este propósito.



B2B ➤ COMERCIO ELECTRÓNICO.
B2C ➤ COMERCIO ELECTRÓNICO.
Bagehot, Walter (1826-1877). Bagehot se graduó como matemático en la University College de Londres, y fue admitido en el ejercicio del derecho en 1852. Después de una temporada como banquero en el negocio de su padre, sucedió a su suegro como editor de la publicación *The Economist* en 1860 y continuó en el puesto hasta 1877. Fue un comentarista influyente sobre temas económicos comunes y un escritor prolífico; con frecuencia se cita en nuestros días. Sus publicaciones incluyen *Universal Money* (1869), *Physics and Politics* (1872), *Lombard Street. A Description of the Money Market* (1873) y *Postulates of English Political Economy* (1876).
Baja repentina / *Slump*. ➤ DEPRESIÓN.
Bajista / *Bear*. Especulador del MERCADO DE VALORES que vende VALORES O ACCIONES que puede o no poseer, porque espera una caída en los precios y, por tanto, que podrá comprarlos (de regreso) después, para obtener una GANANCIA; contrario de ALCISTA. Un bajista que vende VALORES que no posee se dice que ha "vendido corto". Si posee los valores que vende, se le denomina bajista "cubierto" o "protegido".
Bajista cubierto / *Covered bear*. ➤ BAJISTA.
Bajo la línea / *Below the Line*. Items en una cuenta que están debajo de la suma total. Si el rubro está por arriba de la línea, es incluido en la suma total. En la BALANZA DE PAGOS, por ejemplo, la balanza básica incluye el flujo neto del capital a largo plazo arriba de la línea junto con la balanza corriente, o sea, que la balanza básica es igual a la balanza corriente más los flujos netos de capital a largo plazo. En los reportes de resultados de las COMPAÑÍAS COTIZADAS, los *items extraordinarios* que aparecen de transacciones originadas por fuera de la línea ordinaria de sus actividades (por ejemplo, la venta de un edificio de oficinas) serán tomados bajo la línea para propósitos de cálculo de las RETRIBUCIONES POR ACCIÓN, mientras que los *items excepcionales* que se deriven de las actividades ordinarias serán tomados para dicho propósito por arriba de la línea.
Balance de la economía nacional / *National economy balance*. Sistema de índices que refleja la escala y los ritmos de la reproducción socialista en forma amplia y muestra las proporciones fundamentales del desarrollo de la economía nacional. Se distingue entre el balance planificado de la economía nacional y el balance de resultados, es decir, lo que se pretende y lo que sucedió en realidad. Constan de los siguientes agregados: **1.** reproducción de los recursos de mano de obra; **2.** reproducción del producto social en su composición material-natural; **3.** reproducción del producto social según su valor bajo el aspecto de la formación y utilización de los ingresos. Está compuesto también por el balance de ingresos y gastos monetarios de la población, el balance de mano de obra, el balance (por ramas) de la producción y de la distribución del producto. ➤ MARX, KARL.
Balance reducido / *Reducing balance*. Forma de registro de los gastos de DEPRECIACIÓN en la cual el COSTO original de un ACTIVO "reduce" su valor en una fracción fija cada año. De esta manera el monto que se asigna para depreciación disminuye cada año: una máquina que cuesta 500 dólares reduce su valor 20% en un año; es decir, 100 dólares en el primer año y luego 20% de su valor reducido de 400 dólares, o sea, 80 dólares, en el siguiente año, etc. Es posible elegir una tasa para reducir el valor de un activo hasta un valor residual esperado en cierto periodo de años, por ejemplo, cinco años y 50 dólares; lo cual en nuestro ejemplo requiere una tasa de depreciación anual como de 53%. Aunque el sistema de balance reducido permite un cargo por depreciación más ligero en los últimos años, cuando los costos de mantenimiento y reparación

así como el riesgo de OBSOLESCENCIA pueden ser mayores (en comparación con el método de línea recta, donde se carga una depreciación igual cada año), es improbable que esté de acuerdo con la depreciación real. Sin embargo, las autoridades fiscales basan los descuentos de IMPUESTOS para ciertas inversiones de CAPITAL en un balance reducido.

Balanza básica / *Basic balance*. Valor neto de las siguientes cuentas de la BALANZA DE PAGOS, exportaciones e importaciones de bienes y servicios, TRANSFERENCIAS UNILATERALES y movimientos de capital a largo plazo. ➤ BALANZA COMERCIAL; ➤➤ BALANZA DE CAPITALES; ➤➤ BALANZA EXTERNA; ➤➤ BALANZA INVISIBLE.

Balanza comercial / *Trade balance*. Recoge los movimientos en un periodo, por lo general de un año, de mercancías entre un país y el resto del mundo. También se denomina balanza de mercancías u constituye una parte de la de bienes y servicios que se integra en la de operaciones corrientes dentro de la balanza de pagos. La balanza comercial ampliada incluye la balanza de servicios.

Balanza de capitales / *Capital balance*. Constituye la parte de la balanza de pagos que se destina a recoger en forma contable las operaciones que afectan a la situación acreedora de un país frente al resto del mundo. Las importaciones de capital reducen la posición acreedora del país frente al resto del mundo o bien incrementan la posición deudora. Por el contrario, las exportaciones de capital aumentan su posición acreedora o disminuyen la posición deudora. Los movimientos de capital operan contablemente en sentido inverso a los de la balanza por cuenta corriente. Las importaciones de capital se recogen en la columna de ingresos y las exportaciones de capital en la de pagos.

Balanza de pagos / *Balance of payments*. Presentación en tablas de las transacciones de CRÉDITO y de débito de un país con los demás países e instituciones internacionales; se efectúan y pu-

México.
Resumen de comercio exterior
(millones de dólares).

Concepto	1983	1984	*Variación porcentual*
EXPORTACIONES TOTALES	22312.0	24053.6	7.8
Petroleras	16017.2	16601.3	3.6
No petroleras	6294.9	7482.3	18.4
Sector público	17359.4	17803.6	2.6
Sector privado	4952.6	6250.0	26.2
IMPORTACIONES TOTALES (LAB)	8550.9	11254.3	31.6
Sector público	4306.5	4789.7	11.2
Sector privado	4244.4	6464.6	52.3
Bienes de consumo	613.8	848.1	38.2
Sector público	397.2	529.3	33.3
Sector privado	216.5	318.7	47.2
Bienes de uso intermedio	5740.4	7833.4	36.5
Sector público	2883.6	3353.5	16.3
Sector privado	2856.8	4479.9	56.8
Bienes de capital	2196.7	2572.8	17.1
Sector público	1025.7	906.9	−11.6
Sector privado	1171.0	1666.0	42.3
BALANZA COMERCIAL TOTAL	13761.2	12799.3	−7.0
BALANZA COMERCIAL PÚBLICA	13052.9	13013.9	−0.3
BALANZA COMERCIAL PRIVADA	708.2	−214.6	n. s.

FUENTE: Informe anual 1984, Banco de México, pág. 207, n. s. No significativo. LAB Libre a bordo.

blican en forma similar a las CUENTAS DE INGRESO y gasto de las compañías. Estas transacciones se dividen en dos grandes grupos: CUENTA CORRIENTE y cuenta de capital. La cuenta corriente está constituida por el comercio visible (es decir, EXPORTACIONES E IMPORTACIONES) y por el comercio invisible (o sea, ingresos y gastos por SERVICIOS como los de BANCA, SEGUROS, turismo y transportes, junto con las ganancias que se obtienen en el exterior y pago de intereses). La balanza en cuenta corriente es la diferencia entre el INGRESO NACIONAL y el gasto nacional en un periodo determinado. La cuenta de capital se compone de conceptos referidos al flujo de dinero hacia el interior y hacia el exterior para INVERSIONES y para préstamos y donaciones internacionales. En México, a partir de 1945 hasta 1975, la característica principal fue el crecimiento de exportaciones no petroleras y un flujo continuo a favor de capitales; pero, desde 1976, esta situación se ha revertido, es decir, una disminución continua de exportaciones no petroleras, inclusive del turismo receptivo y una dependencia de 70% o más del petróleo, con fuga de capitales, aunado a incrementos muy elevados en la deuda externa, como se puede observar en la tabla (pág. 64).

Balanza externa / *Foreign balance.* ➤ BALANZA DE PAGOS.

Balanza invisible / *Invisible balance.* ➤ BALANZA DE PAGOS.

Balanza visible / *Visible balance.* BALANZA DE PAGOS del COMERCIO VISIBLE, es decir, IMPORTACIONES y EXPORTACIONES de mercancías.

Banca / *Banking.* Negocio que consiste en aceptar DEPÓSITOS y prestar DINERO. Sin embargo, la actividad bancaria definida de esta forma se lleva a cabo por algunos otros INTERMEDIARIOS FINANCIEROS que realizan las funciones de resguardo de depósitos y otorgamiento de PRÉSTAMOS. Por ejemplo, las SOCIEDADES CONSTRUCTORAS y las CASAS DE FINANCIAMIENTO normalmente no se consideran como parte del sistema bancario en el estricto sentido tradicional. La clave de esta confusa distinción entre banca y sistema bancario es que este último es el principal mecanismo a través del cual se crea y controla la oferta de dinero del país.
No obstante, desde 1971 se reconoce el papel de los bancos (en el sentido más amplio) en la determinación de la oferta monetaria. (➤ CONTROL DE CRÉDITO) En la actualidad, se entiende al sistema bancario como el conjunto de los BANCOS COMERCIALES, los BANCOS SECUNDARIOS, el BANCO CENTRAL, los BANCOS MERCANTILES o Casas de aceptación y las CASAS DE DESCUENTO (que no son bancos como tales), excluyendo a los BANCOS DE AHORRO y los BANCOS DE INVERSIÓN y otros intermediarios. Los depósitos de algún tipo de bancos, por ejemplo, el banco de ahorros de la oficina de correos, no se pueden emplear para saldar deudas hasta que se retiran, pero un depósito en un banco comercial se puede utilizar para saldar deudas por medio del uso de CHEQUES o transferencias. Cuando el gerente de alguna sucursal de uno de los bancos de capital conjunto abre una cuenta de GIROS para un cliente, el préstamo genera un depósito; es decir, se incurre en una deuda en libros para el consumidor a cambio de una promesa de repagarlo. Sea que el SOBREGIRO esté o no asegurado por una GARANTÍA COLATERAL, como una póliza de SEGURO o cualquier otro ACTIVO, el banco realiza una adición a la OFERTA DE DINERO TOTAL. En términos de la HOJA DE BALANCE el depósito es una demanda sobre el banco –o sea un PASIVO– en tanto que la promesa del consumidor de repagarlo o la garantía colateral son activos para el banco. En ausencia de control sobre los préstamos por parte del gobierno, la limitación de la capacidad de los bancos para crear depósitos es su obligación, si han de permanecer en el negocio, de pagar los depósitos en CUENTA CORRIENTE en efectivo a solicitud de los clientes. Puesto que los clientes de los bancos satisfacen la mayor parte de sus necesidades de dinero girando cheques de sus depósitos, las tenencias de efectivo que necesita el banco son sólo una pequeña fracción de sus depósitos totales. Esta razón entre sus pasivos en depósitos y sus tenencias de efectivo se denomina la RAZÓN DE EFECTIVO (algunas veces se conoce como la razón primaria). Los bancos también mantienen otros activos LÍQUIDOS (BILLETES DE CAMBIO, préstamos sobre demanda y otros préstamos al mercado de dinero). En el pasado, la razón de efectivo en la Gran Bretaña ha sido de por lo menos 8% de los depósitos y la RAZÓN DE LIQUIDEZ (razón secundaria), incluyendo efectivo y otros activos líquidos, ha sido de por lo menos 28%. Estas razones mínimas al principio se basaron en convenciones en la banca, pero desde 1951 se han montado a "solicitud" de las autoridades monetarias. En muchos países las razones de reservas bancarias mínimas se determinan por ley. El objetivo del banquero es, desde luego, mantener sus reservas tan cerca como sea posible del mínimo, puesto que no gana ningún rendimiento sobre las tenencias de efectivo y sólo un rendimiento muy pequeño en el mercado de dinero. El sistema bancario se basa en la confianza en la capacidad del sistema para cumplir sus obligaciones. En el corto plazo, ningún

banco es capaz de cumplir todas sus obligaciones en efectivo y si sus demandas sobre éste hacen que se terminen sus reservas, el banco estaría obligado a cerrar sus puertas. No han ocurrido demandas generales e insistentes a los bancos en un país desarrollado desde las bancarrotas de los bancos en Estados Unidos en los años treinta, pero en 1967 un banco interno del Líbano se cerró como resultado de las demandas generales o "corridas" de pago por parte de los clientes.

Los sistemas bancarios en los países avanzados, y sobre todo en la Gran Bretaña, se han desarrollado y concentrado al punto en que la bancarrota, o la necesidad de controlar nuevos ingresantes al sistema bancario, ya no representan problemas. En realidad, mucha gente afirma que los bancos son insuficientes desde el punto de vista competitivo. En estos países la banca también se desarrolló por adquisición o crecimiento interno para incluir muchos otros servicios como tarjetas de crédito (► CUENTA DE CRÉDITO), COMPRAS A PLAZO, banca mercantil, que anteriormente se llevaban a cabo sólo por instituciones más especializadas, y se formó la BANCA MÚLTIPLE. La oferta de dinero es un instrumento básico de la política económica y un gobierno ejerce control sobre la creación de crédito por el sistema bancario a través de su ministerio de finanzas. Hasta la introducción del nuevo sistema de control del crédito las autoridades monetarias intentaban influir sobre esta creación de crédito imponiendo techos directos a los préstamos y mediante DEPÓSITOS ESPECIALES, así como con variaciones en la TASA BANCARIA (después la tasa mínima de préstamo) y el uso de OPERACIONES DE MERCADO ABIERTO. (Las autoridades del Reino Unido, a diferencia de muchos gobiernos extranjeros, nunca han intentado controlar las tasas de interés bancarias en forma directa, aunque éste es un método alternativo de influir sobre la creación de crédito y, por tanto, sobre la oferta de dinero). Se intentaba que las dos últimas armas funcionaran de la siguiente forma. En Gran Bretaña el Banco de Inglaterra no presta a los bancos comerciales, sino a las casas de descuento, por lo que la tasa mínima de préstamo es, en la práctica, la TASA DE INTERÉS a la cual el Banco de Inglaterra descontará valores de primera clase. Cualquier incremento en esta tasa obliga a las casas de descuento a aumentar las tasas a las que desean hacer negocios, puesto que si no lo hicieran así y se vieran forzadas a ir al Banco a descontar documentos, incurrirían en fuertes pérdidas en caso de un diferencial grande entre sus tasas y la mínima de préstamo. Por razones similares, los bancos comerciales también subían sus tasas de préstamos y depósitos. Así, un aumento en la tasa mínima de préstamo ejerce una presión hacia arriba a toda la estructura de tasas de interés, y al hacerlo tiende a impedir un incremento en la oferta de dinero; sin embargo, el grado en que lo haría, sin el respaldo de otras medidas como las operaciones de mercado abierto, se ha discutido por los economistas. Comprando y vendiendo valores en el mercado abierto, el Banco podría (y todavía puede) afectar en forma directa el nivel de los depósitos de los bancos comerciales y así, a través del mecanismo de la razón de efectivos, la oferta monetaria.

En 1971 se cambiaron los controles directos sobre los préstamos bancarios para introducir mayor competencia en el sistema bancario y las autoridades permiten que las tasas de interés aumenten de acuerdo con el rendimiento sobre valores del gobierno. Se ha hecho uso continuo de los depósitos especiales en las ocasiones en que los bancos tienen "reservas excesivas" sobre el nuevo mínimo. Todavía utilizan las operaciones de mercado abierto y de la venta de valores de largo plazo del gobierno para estrechar la base de reservas de los bancos, y el Banco de Inglaterra aún proporciona asesoría sobre los tipos de préstamos bancarios. Por tanto, todavía hay cierta controversia sobre la efectividad del nuevo sistema de control y el grado al cual finalmente diferirá de sistemas previos. ►► BILLETE BANCARIO (para el origen de la bancal); ESTRECHAMIENTO DEL CRÉDITO; BANCOS EXTRANJEROS; ENCAJE LEGAL.

México.
Indicadores seleccionados de finanzas públicas.
Proporción de los saldos promedio respecto del PIB.

Concepto	1984
Pasivos del sistema bancario	52.4
Moneda nacional	30.3
Moneda extranjera	22.1
Financiamiento otorgado por el sistema bancario	44.1
Interno	43.0
Sector público	31.2
Sector privado	10.3
Intermediarios financieros	1.2
No sectorizado	0.3
Externo	1.1

FUENTE: Banco de México. *Indicadores Económicos*. Diciembre de 1985, página d.

Banca al mayoreo / *Wholesale banking.* La realización de préstamos o aceptación de depósitos en gran escala entre los bancos y otras instituciones financieras, sobre todo en el MERCADO INTERBANCARIO. A diferencia de la banca al menudeo, término para los negocios de los BANCOS COMERCIALES que se llevan a cabo con los clientes de sus sucursales.

Banca al menudeo / *Retail banking.* ➤ BANCA AL MAYOREO.

Banca de sucursales / *Branch banking.* Sistema bancario donde el pequeño número de BANCOS COMERCIALES tiene gran cantidad de sucursales en todo el país. Los países desarrollados, sobre todo Estados Unidos, tienen un número muy grande de bancos comerciales con pocas sucursales. ➤ SISTEMA DE LA RESERVA FEDERAL.

Banca especializada / *Specialized bank.* Concepto que se utiliza para identificar a instituciones que realizan operaciones de tipo específico: bancos de depósito y ahorro, sociedades financieras y sociedades hipotecarias.

Banca múltiple / *Multiple banking.* Término que se emplea para indicar que una institución bancaria de este tipo permite al cliente efectuar cualquier operación bancaria en el mismo sitio.

Banca unitaria / *Branch banking.* ➤ BANCA DE SUCURSALES.

Bancarrota / *Bankruptcy.* Declaración por parte de una corte legal de que un individuo o compañía es insolvente, o sea, que no puede saldar sus DEUDAS en las fechas convenidas (➤ INSOLVENCIA). Una petición de bancarrota la puede efectuar el deudor o sus acreedores. Entonces, en Gran Bretaña, se realiza una investigación de los negocios del deudor por el liquidador oficial y un oficial del Departamento de Comercio e Industria, quien retiene el control temporal de los asuntos financieros del deudor. Si las cosas son adecuadas el liquidador puede llamar a una reunión a los acreedores del deudor y, si lo desean, declarar la bancarrota del deudor. Después se consideran los activos del deudor y se distribuyen entre sus acreedores sea por el liquidador o por un síndico que se nombra por los acreedores y aprueba por el Departamento de Comercio. En el caso de una compañía, se pone en LIQUIDACIÓN. Hasta que es exonerado, es decir, ha pagado sus deudas y se declara insolvente exonerado por ley, un insolvente no puede incurrir en CRÉDITOS de más de 10 libras sin dar a conocer que es un insolvente no exonerado, ni puede proporcionar sus servicios como director de una compañía de responsabilidad limitada sin permiso de la Corte.

Banco / *Bank* ➤ BANCA.

Banco Africano de Desarrollo (BAD) / *African Development Bank* (ADB). Banco internacional regional (➤ BANCA) establecido en 1964 para apoyar el crecimiento económico de los Estados africanos independientes. En 1972 se fundó, como organización afiliada, el Fondo Africano de Desarrollo con membresía abierta a países no africanos, a diferencia del Banco. A través de este Fondo se hacen los préstamos a TASAS DE INTERÉS bajas a los Estados miembros (➤ PRÉSTAMO BLANDO). La afiliación del Fondo permitió al Banco ampliar sus fuentes de fondos de inversión. En 1982, los miembros africanos del Banco acordaron abrir la membresía a Estados no africanos. En 1979 el Banco y el Fondo, juntos, contaron con un total de aproximadamente 150 millones de dólares en préstamos y transferencias para ayuda al desarrollo. ➤➤ BANCO ASIÁTICO DE DESARROLLO; BANCO DE DESARROLLO DEL CARIBE; PLAN COLOMBO; AYUDA DEL EXTERIOR; BANCO INTERAMERICANO DE DESARROLLO.

Banco Asiático de Desarrollo (BAD) / *Asian Development Bank* (ADB). El banco, con sede en Manila, se estableció en noviembre de 1966 siguiendo las recomendaciones de la Comisión de las Naciones Unidas para Asia y el Lejano Oriente. Se formó "para fomentar el crecimiento económico y la cooperación en la región de Asia y el Lejano Oriente y para contribuir con la aceleración del desarrollo económico de los PAÍSES EN DESARROLLO de la región". Impulsa la cooperación económica y financiera entre los miembros regionales. Al ser miembros, los países tienen derecho a contratar proyectos financiados con préstamos del banco. Alrededor de 60% del CAPITAL suscrito total de 1100 millones de dólares lo aportaron los 19 países de la comisión regional de las Naciones Unidas, los cuales incluyen tres países desarrollados: Japón, Australia y Nueva Zelandia. Los países miembros que no se localizan en la región son: Estados Unidos, que suscribió 200 millones de dólares (al igual que Japón), Alemania Occidental, Canadá, el Reino Unido y Suiza. En 1976, año en que el capital suscrito aumentó a 3300 millones de dólares, se acordó aumentar esa cantidad a 8600 millones de dólares. El banco opera como una institución BANCARIA viable, cobrando tasas de INTERÉS realistas y promoviendo un flujo de capital de fuentes externas a esa región. El Fondo Asiático de Desarrollo, afiliado al Banco, proporciona PRÉSTAMOS BLANDOS a las naciones más pobres de la región. El fondo obtiene contribuciones de 17 países donadores, que en 1982 acordaron suscribir 3.2

billones de dólares. El banco tiene 31 países miembros en Asia y el Pacífico, y 14 fuera de la región. ➤ BANCO AFRICANO DE DESARROLLO; BANCO DE DESARROLLO DEL CARIBE; PLAN COLOMBO; AYUDA DEL EXTERIOR; BANCO INTERAMERICANO DE DESARROLLO.

Banco central de bancos centrales / *Central bank of central banks* ➤ BANCO INTERNACIONAL DE COMPENSACIÓN; FONDO MONETARIO INTERNACIONAL; PLAN KEYNES.

Banco central / *Central bank*. Banco de bancos y PRESTAMISTA DE ÚLTIMO RECURSO (➤ BANCO DE INGLATERRA). Todos los países desarrollados y la mayoría de los PAÍSES EN DESARROLLO tienen un banco central que es el instrumento de la función del gobierno para controlar el sistema de CRÉDITO. Los bancos centrales, como el Banco de Francia, el Banco de la Reserva Federal y el Banco de Canadá, controlan la emisión de billetes (➤ BILLETE DE BANCO), actúan como el banco del gobierno, aceptan DEPÓSITOS de y hacen PRÉSTAMOS a los BANCOS COMERCIALES y al MERCADO DE DINERO, guían la estructura de la tasa de interés (➤ TASA DE INTERÉS) por medio de la determinación de la tasa a la cual se hacen los préstamos de último recurso, y conducen transferencias de DINERO y oro y plata metálicos con los bancos centrales de otros países. ➤ BANCO INTERNACIONAL DE COMPENSACIÓN; SISTEMA DE LA RESERVA FEDERAL; CONFERENCIA DE BRUSELAS. Los bancos centrales de Argentina, 1935; Bolivia, 1911; Brasil, 1965; Costa Rica, 1950; Chile, 1926; Dominicana, 1947; Ecuador, 1927; España, 1962; Honduras, 1950; México, 1925; Nicaragua, 1960; Paraguay, 1944; Perú, 1922; El Salvador, 1934; Uruguay, 1966, y Venezuela, 1940, adquirieron para estos países las funciones de un verdadero banco central en los años mencionados.

Banco Central Europeo (BCE) / *European Central Bank* (ECB). La organización responsable de conducir la ➤ POLÍTICA MONETARIA DE LA EUROZONA a nivel supranacional (➤ UNIÓN MONETARIA EUROPEA (UME). Fue establecido en Francfort en 1998 y llegó a ser totalmente operacional el 1 de enero de 1999, cuando se volvió responsable de la política monetaria del área del euro. El BCE es independiente de los gobiernos nacionales; trabaja con los ➤ BANCOS CENTRALES de los Estados miembros que han adoptado el euro. El consejo de gobierno del BCE consiste de seis miembros, un consejo ejecutivo de tiempo completo y los gobernadores de los bancos centrales participantes en la UME. El BCE es el único con el derecho de autorizar la emisión de euros en billetes. Los objetivos del BCE están plasmados en el ➤ TRATADO DE

Banco de México
Balance general consolidado al 31 de diciembre de 1984
(miles de millones de pesos)

Cuentas deudoras		$	*Cuentas acreedoras*		$
Reserva monetaria		300.8	Billetes en circulación		1135.1
Recursos afectos a depósitos y obligaciones en moneda extranjera		757.3	Depósitos y obligaciones a la vista	68.0	1203.1
Monedas acuñadas en plata en curso de circulación		22.3	Depósitos y obligaciones en moneda extranjera		757.3
Corresponsales bancarios del país		1.3	Otros depósitos y obligaciones		4720.3
Descuentos y efectos adquiridos		186.4	Créditos diferidos		13.4
Créditos a cargo de instituciones de crédito	31.8	218.2	Asignaciones de derechos especiales de giro		54.8
Valores autorizados		5455.5	Patrimonio, fondos de reserva y otros fondos		51.9
Créditos y valores en liquidación y deudores diversos		7.5	Remanente de operación		2.3
Inmuebles, mobiliario y útiles		6.8			
Gastos y cargos diferidos		33.9			
SUMA TOTAL ACTIVO		6803.6	SUMA TOTAL PASIVO		6803.6

Cuentas de orden	$7987.7
Moneda metálica en circulación	57.1

FUENTE: Banco de México, *Informe anual*, 1984, pág. 255.

MAASTRICHT y son: *a*) mantener la estabilidad de precios (menos de un incremento anual de 2% en el ➤ ÍNDICE ARMONIZADO DE PRECIOS AL CONSUMIDOR); y *b*) sujeto a la estabilidad de precios, el "apoyar las políticas económicas generales de la Comunidad".

Banco de ahorro fiduciario / *Trustee Savings Bank*. ➤ BANCO DE AHORROS.

Banco de ahorros / *Savings bank*. Banco que acepta DEPÓSITOS de cantidades pequeñas que obtienen INTERESES. El Banco del Ahorro Nacional británico es de los más característicos. Los Bancos de Ahorro Fiduciario lo antecedieron y se establecieron para fomentar el ahorro de las personas con bajos INGRESOS. El primer banco de ahorro fiduciario se abrió en Escocia en 1810. Los bancos de este tipo se administran por entidades de síndicos locales, no buscan GANANCIAS y desde 1965 se les permite emitir CHEQUES. El Banco del Ahorro Nacional se fundó en 1861, tiene un sistema de contabilidad centralizada, pero permite a los cuentahabientes hacer depósitos o retiros, que se registran en una libreta, en alrededor de 20000 oficinas de correos. Con el sistema de GIRO de la Oficina de correos y un grupo de esquemas de incentivos al ahorro, ésta ofrece una serie de servicios similares a los de los BANCOS COMERCIALES.

Banco de depósito / *Deposit bank*. ➤ BANCA COMERCIAL.

Banco de Desarrollo del Caribe / *Caribbean Development Bank*. Banco de desarrollo regional que canaliza PRÉSTAMOS BLANDOS y transferencias para el financiamiento de proyectos agrícolas e industriales en el Caribe. En 1979, los préstamos y transferencias del Banco para la región sumaron 32000 millones de dólares. ➤ BANCO AFRICANO DE DESARROLLO; BANCO ASIÁTICO DE DESARROLLO; BANCO INTERAMERICANO DE DESARROLLO; BANCO INTERNACIONAL PARA LA RECONSTRUCCIÓN Y EL DESARROLLO.

Banco de Exportación-Importación / *Export-Import Bank*. Una agencia del gobierno de EUA, establecida en 1934, y reestablecida en 1945, con el propósito de promover el comercio exterior de EUA mediante el suministro de ➤ CRÉDITO a tasas de interés subsidiadas y de garantías financieras para los clientes de los exportadores estadounidenses. También da a los exportadores estadounidenses ➤ SEGURO DE COBERTURA ➤ SEGURO AL CRÉDITO DE EXPORTACIÓN. ➤➤ DEPARTAMENTO DE GARANTÍA DE CRÉDITO A LA EXPORTACIÓN; AGENCIA MULTILATERAL DE GARANTÍAS DE INVERSIÓN.

Banco de Francia / *Bank of France*. El ➤ BANCO CENTRAL DE FRANCIA, establecido en 1800 y el más antiguo del mundo después del ➤ BANCO DE SUECIA y el ➤ BANCO DE INGLATERRA. En enero de 1994, las autoridades francesas establecieron un consejo de nueve miembros del banco que, con otras medidas, están dirigidas para darle un mayor grado de autonomía en la formulación de la política monetaria en conformidad con el ➤ TRATADO DE MAASTRICHT bajo el cual el Banco de Francia es ahora parte del sistema europeo de bancos centrales (➤ BANCO CENTRAL EUROPEO).

Banco de Inglaterra / *Bank of England*. BANCO CENTRAL del Reino Unido. Se fundó en 1694 como COMPAÑÍA DE CAPITAL CONJUNTO, por Decreto del Parlamento; el banco era una compañía privada formada por un grupo de mercaderes londineses para prestar DINERO al Estado y tratar con la DEUDA NACIONAL. La ley de 1946 del Banco de Inglaterra convirtió al banco en propiedad pública. El Banco de Inglaterra es el banquero del gobierno y también es el órgano principal para la implantación de la POLÍTICA MONETARIA y financiera del Estado (➤ BANCA). Lo administra un gobernador, un funcionario comisionado y un consejo de 16 directores (cuatro directores ejecutivos de tiempo completo) nombrados por la corona por periodos de cinco y cuatro años. El banco está obligado por ley a aceptar instrucciones de la OFICINA DE HACIENDA, aunque el gobernador tiene el derecho estatutario de ser consultado y de hecho actúa como canal de comunicación entre la Oficina de Hacienda y las instituciones financieras privadas. A su vez, el banco tiene amplios poderes legales para dirigir los asuntos generales de los BANCOS COMERCIALES. Esos poderes no se han utilizado y en la práctica el banco depende de recomendaciones o "peticiones" para limitar los préstamos o realiza otras acciones en favor de la política monetaria nacional. Bajo la Ley de 1844 que rige al Banco (➤ ESCUELAS DE BANCA Y MONEDA), el Banco de Inglaterra se divide en un departamento de emisión y uno de banca. El departamento de emisión es responsable de la emisión de BILLETES DE BANCO y monedas, que compra a la CASA DE MONEDA, contra sus tenencias de VALORES del gobierno y un monto relativamente pequeño de oro, monedas y otros valores. Los pasivos del departamento de banca consisten en: DEPÓSITOS de los banqueros, es decir, depósitos de los bancos comerciales que incluyen los DEPÓSITOS ESPECIALES; depósitos de las entidades del gobierno, que comprende el FONDO DE LA TESORERÍA, el cual recibe los ingresos por TRIBUTACIÓN; el Banco de Ahorros de la Oficina de Correos (➤ BANCO DE AHORROS), etc.; y el CAPITAL del propio banco, que mantiene Hacienda des-

Balance del Banco de Inglaterra, 17 de noviembre de 1982.

Pasivos	*Millones de libras*	*Activos*	*Millones de libras*
Departamento de emisión			
Billetes en circulación			
Billetes en el Departamento	10789	Valores del gobierno	1956
de Banca	11	Otros valores	8844
	11		
	10800		10800
Departamento de banca			
Depósitos públicos	45	Billetes y monedas	11
Depósitos especiales		Local, equipo y otros valores	953
Depósitos de los bancos	640	Anticipos y otras cuentas	1313
Reservas y otras cuentas	2020	Valores del gobierno	428
	2705		2705

FUENTE: *Bank of England Quarterly Bulletin*.

de la nacionalización. El banco de Inglaterra también mantiene depósitos de un pequeño número de clientes privados. Los principales activos del departamento de banca son: valores del gobierno, descuentos y anticipos, billetes y monedas. Los ACTIVOS y los PASIVOS del Banco de Inglaterra se indican en el informe oficial cada miércoles; en esta página (parte superior) se da un ejemplo de la Hoja de Balance. El banco también publica un reporte anual y un *Quarterly Bulletin* (boletín cuatrimestral). Además de la operación de la política monetaria, el banco supervisa las actividades de los bancos comerciales y otras instituciones financieras y, cuando es necesario, los apoya para prevenir el fracaso de alguna institución que pudiera poner en peligro la confianza y la viabilidad del sistema financiero como un todo. El desplome del valor de los bienes raíces en 1975, por ejemplo, creó dificultades a un grupo de BANCOS periféricos y a compañías de bienes raíces, por lo que el banco intervino en varias instancias para proporcionar ayuda financiera. Además de su administración de la deuda nacional, la operación de la política monetaria y las otras actividades mencionadas líneas arriba, el banco maneja la CUENTA DE IGUALACIÓN DE CAMBIOS y conduce las transacciones entre el Reino Unido y el resto del mundo, incluyendo otros bancos centrales e instituciones financieras internacionales, como el FONDO MONETARIO INTERNACIONAL. El banco también actúa como el agente del gobierno para administrar el CONTROL DE CAMBIOS y como registro general para los valores del gobierno. ►► TASA BANCARIA; CONTROL DEL CRÉDITO.

Banco de inversión (EUA) / *Investment bank* (USA). Intermediario financiero que compra acciones nuevas y las coloca en pequeñas cantidades entre inversionistas. En Gran Bretaña, BANCO MERCANTIL O CASA EMISORA. El proceso de banca de inversión requiere las siguientes etapas principales: **1.** Negociación con la corporación para determinar el tipo de valores que se va a emitir. **2.** Formación de un sindicato de compradores para suscribir los nuevos títulos-valor. **3.** Llenado de una forma de registro y elaboración de un prospecto ante la Comisión Nacional de Valores. **4.** Organización del grupo de ventas para llevar a cabo la colocación de los títulos-valor al menudeo a los inversionistas individuales y **5.** Venta de los títulos-valor.

Banco de Japón / *Bank of Japan* (BOJ). El ► BANCO CENTRAL DE JAPÓN, que actúa como ► PRESTAMISTA de último recurso, administra la ► POLÍTICA MONETARIA y emite ► MONEDA. No regula el sistema bancario, que es el papel de la Agencia de los Servicios Financieros. La autonomía del BOJ fue aumentada en la Ley de 1998 del Banco de Japón bajo la cual toma la decisión final sobre política monetaria.

Banco de la reserva federal / *Federal reserve bank*. ► SISTEMA DE LA RESERVA FEDERAL.

Banco de Suecia / *Bank of Sweden*. El Sveriges Riksbank fue fundado en 1656, ha sido propietario del mismo el Estado sueco, desde 1668. El control del banco de Suecia es supervisado por el Riksdag (Parlamento); el gobierno y el banco trabajan conjuntamente para llevar a cabo la política económica sueca; es el único con facultad de emisión

de moneda, posee sucursales en las capitales de la provincia sueca y funciona como banco central y como cámara de compensación de los bancos comerciales. ➤ BANCO CENTRAL; ➤ BANCO DE INGLATERRA; ➤ CÁMARA DE COMPENSACIÓN.

Banco Europeo de Inversión (BEI) / *European Investment Bank* (EIB). Banco que se estableció en 1958 por la COMUNIDAD ECONÓMICA EUROPEA, cuya mesa de gobernadores se integra por los ministros de finanzas de la Comunidad. Es una institución no lucrativa cuya función consiste en otorgar préstamos y proporcionar garantías respecto de **1.** Proyectos en las áreas subdesarrolladas de la Comunidad y países asociados (CONVENCIÓN DE LOMÉ), **2.** Proyectos de modernización, conversión o desarrollo que se consideran necesarios para establecer el Mercado Común y **3.** Proyectos en que los países miembros de la Comunidad tienen un interés común. Los préstamos que por lo general no son de más de 50% del costo de los proyectos, son por términos de siete a 12 años y se otorgan en diversas monedas extranjeras. Se tienen que pagar en la forma de monedas que se proporcionaron. En el BEI los préstamos y las garantías pendientes de pagar no pueden exceder dos y media veces su capital suscrito. Éste aumentó a 14.4 miles de millones UME (➤ SISTEMA MONETARIO EUROPEO) en 1981. Alrededor de 85% de los fondos del BEI se destinaron para proyectos dentro de la CEE y para el resto de los PAÍSES EN DESARROLLO en el exterior.

Banco Europeo para la Reconstrucción y Fomento (BERF) / *European Bank for Reconstruction and Development* (EBRD). Un banco internacional establecido en 1991 para "promover la iniciativa privada y empresarial en los países de Europa Central y del Este, comprometidos a la aplicación de los principios de la democracia multipartidista, el pluralismo y la economía de mercado". Fue establecido para ayudar a las anteriores ➤ ECONOMÍAS planeadas de Europa Central y del Este, para desarrollar mercados libres que tuviesen un mínimo de intervención gubernamental y cuyos gobiernos fuesen electos libremente sobre una base multipartidista; 60 países e instituciones son miembros del banco, incluyendo la ➤ UNIÓN EUROPEA y el ➤ BANCO DE INVERSIÓN EUROPEO, y de estos accionistas 27 países en Europa Central, del Este y de Asia Central son receptores de las inversiones y préstamos del banco. Puede prestar a tasas de ➤ INTERÉS de mercado o invertir en ➤ CAPITAL. La inversión total nueva alcanzó en 2002 € 3.9 miles de millones y los accionistas acordaron duplicar el capital total del banco a € 40 000 millones. El banco está localizado en Londres. ➤➤ BANCO INTERNACIONAL PARA LA RECONSTRUCCIÓN Y EL DESARROLLO.

Banco Federal / *Bundesbank*. El ➤ BANCO CENTRAL de Alemania, localizado en Francfort. Establecido formalmente en 1957, aunque sus orígenes pueden ser trazados desde 1875. Su constitución demanda que mantenga el valor interno y externo de la moneda. Para ayudarse a resistir las presiones políticas a corto plazo, el banco se protegió de la interferencia del gobierno en la conducción de la política monetaria, aunque el todo poderoso presidente del Bundesbank es nombrado por el gobierno. Durante la vida del ➤ SISTEMA MONETARIO EUROPEO, el Bundesbank fue dominante para establecer la política monetaria de la Unión Europea, junto con otros Estados miembros que gradualmente convergieron hacia la ➤ BAJA tasa de inflación alemana. El Bundesbank es ahora uno de los 12 bancos centrales participantes en la ➤ UNIÓN MONETARIA EUROPEA.

Banco industrial / *Industrial bank*. Otro nombre para CASA DE FINANCIAMIENTO, o sea, una institución que otorga crédito para COMPRAS A PLAZO; se aplica sobre todo a las instituciones más pequeñas. Aunque reciben DEPÓSITOS y realizan PRÉSTAMOS y otras actividades financieras subordinadas a su negocio de compras a plazo de bienes de consumo y de capital, los bancos industriales no ofrecen un rango completo de servicios BANCARIOS como los BANCOS COMERCIALES.

Banco Interamericano de Desarrollo (BID) / *Inter-American Development Bank* (IDB). El banco se estableció en 1959 para proporcionar apoyo financiero a los países en desarrollo de América Latina y el Caribe. Hasta 1974 sólo eran miembros Estados Unidos y 22 países latinoamericanos y del Caribe. Pero ahora son miembros 25 países de América Latina y el Caribe y 15 países de Europa, Estados Unidos, Canadá, Israel y Japón. Los préstamos totales acumulados del banco alcanzaron 17 800 millones de dólares en 1980, de los cuales los proyectos sobre energía absorbieron alrededor de 25%. Estados Unidos posee 34.8% de las acciones votantes del banco. Éste proporciona financiamiento tanto en términos estrictamente comerciales como préstamos blandos para proyectos dentro de la región. También proporciona ayuda técnica de expertos, cuando se requiere. ➤ BANCO ASIÁTICO DE DESARROLLO.

Banco Internacional de Compensación (BIC) / *Bank for International Settlements* (BIS). Institución con oficinas centrales en Basilea, Suiza, se estableció con base en una propues-

ta del Young Committee en 1930. Su propósito original fue habilitar los diversos BANCOS CENTRALES nacionales para coordinar, a través de su propio banco central, los ingresos y pagos que surgieron sobre todo de las reparaciones de guerra alemanas. Sin embargo, se esperaba que se desarrollara más allá de ese propósito, pero muchas de las funciones que pudo haber realizado las asumió el FONDO MONETARIO INTERNACIONAL después de la Segunda Guerra Mundial. Desde entonces, el BIC funciona como un banco para los bancos centrales aceptando depósitos y haciendo préstamos de corto plazo. No obstante, en años recientes desempeñó una parte más activa intentando mitigar los efectos de la ESPECULACIÓN financiera internacional y actúa como fiduciario para préstamos gubernamentales internacionales. Además, el banco ha llevado a cabo transacciones financieras para la ORGANIZACIÓN PARA LA COOPERACIÓN ECONÓMICA EUROPEA, ORGANIZACIÓN PARA LA COOPERACIÓN ECONÓMICA Y EL DESARROLLO, UNIÓN EUROPEA DE PAGOS, ACUERDO MONETARIO EUROPEO, COMUNIDAD EUROPEA DEL CARBÓN Y EL ACERO y el FMI. Aunque las principales funciones de un banco central las realiza el FMI, las reuniones mensuales de los directores del BIC en Basilea son un medio valioso de cooperación entre bancos centrales, sobre todo en el área de compensación de movimientos monetarios de corto plazo de tipo especulativo. El consejo directivo se integra por representantes de los bancos centrales de la Gran Bretaña, Francia, Alemania Occidental, Bélgica, Italia, Suecia, Holanda y Suiza. Los representantes de otros países, por ejemplo de Estados Unidos, Canadá y Japón, asisten en forma regular a las reuniones. ➤ CONFERENCIA DE BRUSELAS; SISTEMA MONETARIO EUROPEO.

Banco internacional de inversión / *International Investment Bank*. ➤ CAME.

Banco Internacional para la Reconstrucción y el Desarrollo (BIRD) / *International Bank for Reconstruction and Development* (IBRD). También se denomina Banco Mundial; la formación del BIRD, al igual que el FONDO MONETARIO INTERNACIONAL, se acordó por los representantes de los 44 países que asistieron a la Conferencia de las Naciones Unidas sobre Asuntos Monetarios y Financieros, celebrada en BRETTON WOODS en julio de 1944. Inició sus operaciones en junio de 1946. El propósito del banco consiste en incentivar la inversión de CAPITAL para la reconstrucción y desarrollo de sus países miembros, sea por medio de la canalización de fondos privados o haciendo PRÉSTAMOS con sus propios recursos. 2% de la suscripción de cada miembro se paga al banco en oro o dólares, 18% en la MONEDA propia del país, y el resto se retiene pero está disponible en caso de que lo requiera el banco para resolver sus PASIVOS. El banco también obtiene fondos por la venta de BONOS en el mercado mundial. En términos generales, el banco otorga préstamos en forma directa a los gobiernos o siendo éstos avales. Las contribuciones de los países miembros al capital del banco se hacen en proporción a la participación del país en el comercio internacional. Los derechos de voto también se distribuyen de esta forma. En 1981 el capital del banco aumentó a 80 000 millones de dólares. China se convirtió en miembro del banco en 1980; durante ese año, el banco introdujo una nueva política bajo su programa de ajuste estructural, por medio de la cual hace préstamos para aliviar los problemas de BALANZA DE PAGOS de los PAÍSES EN DESARROLLO. Sin embargo, esos préstamos se condicionan a la adopción, por parte del país receptor, de políticas económicas determinadas por el banco. Los préstamos a los países en desarrollo totalizaron 13.1 mil millones de dólares en el año que finalizó en junio de 1981. El banco opera a través de sus filiales: la CORPORACIÓN FINANCIERA INTERNACIONAL y la ASOCIACIÓN INTERNACIONAL DE DESARROLLO.

Banco Mundial / *World bank*. ➤ BANCO INTERNACIONAL PARA LA RECONSTRUCCIÓN Y EL DESARROLLO.

Banco Nacional de Ahorro (BNA) / *National Savings Bank* (NSB). ➤ AHORRO NACIONAL.

Banco secundario / *Secondary bank*. Institución financiera británica que acepta depósitos y otorga préstamos pero tiene relativamente pocas sucursales y, por tanto, no desempeña un papel importante en el sistema de pagos en lo que se refiere al público en general. En el término se incluyen los BANCOS MERCANTILES, otros bancos británicos en el exterior y los bancos de consorcios, pero no las CASAS DE FINANCIAMIENTO. ➤➤ BANCA.

Bancos comerciales / *Comercial banks*. Bancos de propiedad privada que operan CUENTAS CORRIENTES de cheques, reciben DEPÓSITOS, toman y pagan billetes y monedas y hacen PRESTAMOS, a través de una serie de sucursales (➤ BANCA; PRÉSTAMO BANCARIO; BANCOS CON SUCURSALES). Algunas veces se les llama *bancos al detalle o de depósito*. Hace tiempo, y todavía algunas veces, se denominaban *bancos de capital conjunto* y también, en forma incorrecta, BANCOS DE COMPENSACIÓN. En Estados Unidos se les llama "bancos miembros" y en Europa Occidental "bancos de crédito", para distinguirlos de los BANCOS DE INVERSIÓN. En la mayoría de los países

los bancos comerciales se ocupan sobre todo de hacer y recibir pagos, recibir depósitos y hacer préstamos de corto plazo a individuos privados, compañías y otras organizaciones. Los bancos también proporcionan una serie de otros servicios a sus clientes: facilidades de fideicomiso y albacea, suministro de divisas, compra y venta de VALORES y, en forma más reciente, TRANSFERENCIA DE CRÉDITO, PRÉSTAMOS PERSONALES y tarjetas de crédito o (➤ CUENTA DE CRÉDITO). Hace poco tiempo los bancos también diversificaron sus servicios financieros, en competencia con las CASAS DE FINANCIAMIENTO y los BANCOS MERCANTILES, por ejemplo, CAPITAL DE RIESGO y la administración de FIDEICOMISOS DE UNIDAD. En general, el número de bancos comerciales se redujo en forma considerable en los últimos años.

En Gran Bretaña hay más de 200 bancos extranjeros, junto con sus subsidiarios en Londres, más que en cualquier otro centro financiero, algunos de ellos con sucursales fuera de Londres, y su número aumentó de manera notable en los últimos años. Los bancos del Reino Unido han tenido que enfrentar el crecimiento de la competencia de esos bancos extranjeros. El sistema bancario comercial es el más desarrollado en el Reino Unido, donde un número relativamente pequeño de bancos tienen gran cantidad de sucursales en todo el país, lo que les permite ofrecer servicio en cualquier parte del mismo y repartir sus riesgos en forma amplia, en tanto que gozan de los beneficios de las organizaciones de gran escala. En Estados Unidos y en un menor grado en Europa Occidental, los bancos con sucursales están menos extendidos. En Estados Unidos los bancos únicos, donde las operaciones se hacen en una sola oficina, son más comunes, aunque algunos bancos tienen un número limitado de sucursales locales. El Ministerio de Hacienda, a través del BANCO CENTRAL, tiene amplios poderes para controlar las actividades de los bancos comerciales en interés de las políticas monetarias nacionales. Hasta hace poco tiempo la competencia entre los bancos comerciales estuvo restringida sobre todo a los servicios que ofrecen, puesto que las tasas de depósitos y de GIROS eran idénticas y los cargos bancarios muy similares. Sin embargo, el abandono de los techos de los anticipos bancarios en favor del nuevo sistema de CONTROL DEL CRÉDITO, se llevó a cabo en el entendido de que los bancos terminarían sus acuerdos para no competir con TASAS DE INTERÉS. Los bancos ya no basan sus tasas de depósitos y giros en la TASA BANCARIA, sino que algunos publican sus propias TASAS BASE. ➤ COSTO PORCENTUAL PROMEDIO; ENCAJE LEGAL.

Bancos de compensación / *Clearing banks*. Con frecuencia se emplea como sinónimo de BANCOS COMERCIALES o bancos de capital conjunto.

Bancos de crédito / *Credit banks*. ➤ BANCOS COMERCIALES.

Bancos de la reserva federal / *Federal reserve banks*. ➤ SISTEMA DE LA RESERVA FEDERAL.

Bancos del exterior / *Overseas banks*. **1.** Bancós que operan en un país y que se controlan desde el extranjero. En Londres, por ejemplo, hay aproximadamente 200 bancos extranjeros y sus subsidiarias. **2.** Bancos propiedad de ciudadanos de un país que realizan sus negocios principalmente en el extranjero. Muchos de esos bancos son subsidiarios de los BANCOS COMERCIALES.

Bancos mercantiles / *Merchant banks*. Instituciones que llevan a cabo una serie de servicios financieros, incluyendo la aceptación de LETRAS DE CAMBIO, emisión y colocación de PRÉSTAMOS y VALORES, administración de PORTAFOLIOS y algunos servicios bancarios. Con frecuencia, algunas casas, a través de subsidiarias, también suministran CAPITAL DE RIESGO para empresas pequeñas, realizan transacciones con oro y plata metálicos, proporcionan servicios de seguros bancarios y de COMPRAS A PLAZOS y son activos en el mercado de EURODÓLARES. Desde el punto de vista histórico, los banqueros mercantiles fueron mercaderes en el negocio del comercio exterior, emplearon sus conocimientos de comerciantes para aceptar letras de cambio y desarrollaron otros servicios bancarios en relación con el comercio exterior, por ejemplo, transacciones con oro y MONEDA extranjeras y apoyo a prestatarios extranjeros para obtener dinero en Londres. Particularmente en la década de los sesentas, su función más sobresaliente consistió en asesorar empresas en materia de FUSIONES y ADQUISICIONES así como en otros asuntos financieros. Muchos bancos mercantiles son bien conocidos, como Rothschilds, Barings, Hambres, Lazards y Schroders. También se conoce a los bancos mercantiles como CASAS DE ACEPTACIÓN O FIDEICOMISOS DE INVERSIÓN cuando ejercen determinadas funciones; de hecho son relativamente pequeñas instituciones que se enorgullecen de su administración personal y flexible.

Bancos miembros (EUA) / *Member-banks* (USA). ➤ BANCOS COMERCIALES.

Bancor / *Bancor*. Término que aplicó J. M. KEYNES a la MONEDA que propuso se creara y pusiera en circulación por un nuevo banco internacional central para el pago de DEUDAS entre

países (►► KEYNES, PLAN). Su proposición se rechazó en 1944 en la Conferencia de BRETTON WOODS, que estableció el FONDO MONETARIO INTERNACIONAL. Sin embargo, a principios de la década de los setentas se introdujo una moneda internacional similar con la asignación de DERECHOS ESPECIALES DE GIRO, a través del FMI.

Banderas de conveniencia / *Flags of convenience*. Expresión que se refiere a la práctica de muchos propietarios de barcos que consiste en registrar sus embarcaciones en países diferentes de sus propios puertos de origen para evitar impuestos o regulaciones de seguridad severas. El grado del movimiento se puede ver en el aumento de fletes de países tan pequeños como Panamá y Liberia. Los PAÍSES EN DESARROLLO pugnan porque se termine esta práctica, y se han iniciado conversaciones en el seno de la UNCTAD (► CONFERENCIA DE LAS NACIONES UNIDAS SOBRE COMERCIO Y DESARROLLO) para ver si es posible llegar a un acuerdo sobre el futuro del problema. Alrededor de 30% de la flota mundial está registrada bajo banderas de conveniencia.

Barreras a la entrada / *Barriers to entry*. Características de las condiciones tecnológicas o económicas de un MERCADO que aumentan los costos de las compañías que quieren ingresar a éste por encima de los costos de las empresas que ya se encuentran establecidas, o bien, que hacen la nueva entrada muy difícil. Por ejemplo, un alto grado de DIFERENCIACIÓN DEL PRODUCTO crea una barrera a la entrada, puesto que un nuevo participante tendría que invertir mucho en propaganda y promoción de ofertas para superar la lealtad de los consumidores a las marcas que ya existen. De manera similar, la existencia de marcadas ECONOMÍAS DE ESCALA en la industria pueden hacer que la nueva empresa participante deba entrar con una escala de producción muy grande, si es que no ha de sufrir una desventaja en costos; por otro lado, la necesidad de captar una gran parte del mercado puede causar una caída a los PRECIOS y las GANANCIAS y hacer que la entrada no sea rentable. Se esperaría que la naturaleza de las barreras al ingreso de una industria sea un factor importante de las ganancias que se obtienen en ésta. Por tanto, con barreras muy bajas se esperaría que en el largo plazo las ganancias se acerquen a las ganancias normales. Por otro lado, altas barreras a la entrada fortalecen el poder de MONOPOLIO y permiten que se obtengan ganancias altas. Otras fuentes importantes de barreras a la entrada son las patentes, los contratos de DISTRIBUCIÓN EXCLUSIVA con proveedores o distribuidores y la INTEGRACIÓN VERTICAL. Las barreras a la entrada son menos efectivas cuando hay una rápida expansión de la demanda o cambio tecnológico.

Barreras al comercio / *Trade barriers*. Término general que cubre cualquier limitación del gobierno sobre el libre intercambio internacional de mercancías. Estas barreras pueden tomar la forma de: ARANCELES, CUOTAS, DEPÓSITOS DE IMPORTACIÓN, restricciones al empleo de permisos de importación o limitaciones severas en relación con los estándares de sanidad y seguridad. ►► PROTECCIÓN.

Barreras de salida / *Barriers to exit*. Restricciones a la habilidad de una compañía para dejar una actividad, o para reutilizar sus recursos en una actividad alterna. Tales restricciones pueden ser impuestas por un gobierno y diseñadas para proteger a las comunidades desalentando el cierre de una planta mediante la imposición de elevados costos sociales de salida. En este caso, puede actuar para disuadir la entrada a un sector (que se vuelve más riesgoso si se vuelve caro), y es un impedimento para la transformación económica. Sin embargo, la economía de la ► ORGANIZACIÓN INDUSTRIAL ha usado la ► TEORÍA de juegos como un instrumento para analizar el comportamiento comercial, y esto puede demostrar la lógica paradójica de que las empresas podrían querer restringir *su propia* capacidad para retirarse de una industria. Dicha estrategia podría ser racional como un medio de persuadir a los competidores potenciales, de no entrar a la industria, sobre la base de que el incumbente está comprometido a permanecer.

Barreras no arancelarias / *Non-tariff barriers* (*N. T. B. s*). Obstáculos a las importaciones distintos a las CUOTAS O TARIFAS. Algunos ejemplos incluyen la utilización de reglamentaciones de seguridad o construcción, excesivo control de calidad y otras que favorezcan a los productos domésticos sobre los importados; así como también requisitos legales para los aseguradores como el tener que estar domiciliados dentro de las fronteras nacionales y también retrasos deliberados u obstrucciones en las aduanas y sus instalaciones.

Base gravable / *Tax base*. Objeto al cual se aplica la tasa de IMPUESTOS, por ejemplo, INGRESO, RIQUEZA o el PRECIO de un bien.

Base monetaria / *Monetary base*. Es el dinero legal en manos del público más el encaje bancario. La base monetaria está constituida por los pasivos monetarios del banco central, es por tanto igual a los activos del banco central menos los pasivos no monetarios del mismo. Toda ampliación de los activos adquiridos por

el banco central como son: ampliación de reservas internacionales, adquisición de fondos públicos, créditos a los intermediarios financieros, etc., y toda reducción de los pasivos no monetarios, suponen un efecto expansivo de la base monetaria. Por el contrario, toda reducción de los activos y toda expansión de los pasivos no monetarios tienen un efecto contractivo sobre la base monetaria. Por esto la autoridad monetaria puede determinar el volumen de la base monetaria. Al dominarla, las autoridades también pueden controlar la oferta monetaria (circulante).

Basilea II / *Basle* II. ➤ SUFICIENCIA DE CAPITAL.

Batalla de los sexos / *Battle of the sexes*. Una situación –popularmente caracterizada en la economía de la ➤ TEORÍA DE JUEGOS– en la cual la gente o las instituciones tiene un fuerte interés en coordinar su comportamiento, pero están en desacuerdo en cómo comportarse. Un ejemplo podría ser el establecimiento de un estándar industrial, para, digamos, un ajuste de tubería. Todos podrán estar de acuerdo en que es de la mayor importancia que se establezca un estándar de ajuste, pero cada firma podría tomar su propia punto de vista, de cómo debería ser ese estándar. La caracterización de tales situaciones como una "batalla de los sexos" deriva de una simple analogía usada en la teoría de juegos para caricaturizarlos: un marido y su mujer quieren pasar la tarde juntos, pero ¿qué es lo que harán? La primera elección de él es ir al ballet con ella; mientras que ella prefiere ir al box con él. Suponiendo que éstas sean las únicas actividades posibles, el rango de diferentes maneras de pasar la tarde en orden de preferencia son: ir al ballet con ella; ir al box con ella; ir al ballet solo, o ir al box solo.

Las preferencias de ella son: ir al box con él; ir al ballet con él; ir al box sola, o ir al ballet sola.

Además, debe ser posible que estén de acuerdo en pasar una tarde juntos, pero el aspecto crucial de estas situaciones es la posibilidad de que una lucha entre marido y mujer por obtener su primera opción, les conduzca a quedarse con la tercera mejor opción. Por ejemplo, si él insiste en ir al ballet y ella insiste en ir al box, acabarán cada uno por su lado, aunque ambos prefieran estar juntos. Se reconoce generalmente que si esta situación se repite continuamente, es más fácil obtener un acuerdo que si ocurre sólo una vez. (➤ JUEGOS REPETIDOS). ➤ DILEMA DEL PRISIONERO.

Bauer, Meter T. (1915-2002). ➤ DESARROLLO ECONÓMICO.

Baumol, William Jack (1922). ➤ EMPRESA, TEORÍA DE LA.

Beneficios del capital / *Capital gains*. ➤ GANANCIAS DE CAPITAL.

Beneficios sociales / *Social benefits*. Término que en ocasiones se emplea en dos sentidos: **1.** Todas las ganancias en bienestar que fluyen de una decisión económica determinada, sean o no para el individuo o institución que toma la decisión; es decir, la mejoría total en el bienestar de la sociedad como un todo, *incluyendo* a quien tomó la decisión, y **2.** Las ganancias que no se destinan al individuo o a las agencias que toman la decisión, sino al resto de la sociedad. En este sentido, los beneficios sociales son iguales a las EXTERNALIDADES positivas o efectos "derramados". El término se utiliza de manera más amplia en el primer sentido.

Beneficios suplementarios / *Fringe benefits*. Recompensas en el empleo por encima de los sueldos y salarios que se pagan. Pueden incluir arreglos de pensión, comidas subsidiadas, casa y bienes a precios descontados. El término algunas veces se utiliza para incluir requisitos legales, como días no laborables pagados, contribuciones al seguro social, etc. Algunos beneficios suplementarios, como el uso de un automóvil de la compañía, se pueden contabilizar como INGRESO por las autoridades fiscales. En una serie de Leyes sobre Trueque de 1831 en adelante, se declaró ilegal el pagar a los trabajadores todo en especie en lugar de DINERO. Esas leyes fueron necesarias debido a una práctica creciente de pagar con comida y otros bienes a los trabajadores, o en tarjetas cambiables por bienes en ciertos comercios.

Benelux / *Benelux*. UNIÓN ADUANERA entre Bélgica y Luxemburgo por un lado y Holanda por el otro, que se acordó en principio antes del fin de la Segunda Guerra Mundial y se estableció en 1948. La unión eliminó los ARANCELES internos, redujo las CUOTAS de la importación entre los tres países y adoptó un ARANCEL externo común. El objetivo de la unión es la posible fusión de los sistemas monetario y fiscal de los países miembros. Hay libre movimiento de TRABAJO y CAPITAL al interior de la unión y una política común con otros países. En 1958 el Benelux se unió a la COMUNIDAD ECONÓMICA EUROPEA.

Bentham, Jeremy (1748-1832). Filósofo líder del UTILITARISMO. Consideraba que el autointerés era el único motivo para el esfuerzo humano y que la búsqueda de la felicidad era la preocupación principal del individuo. El propósito del gobierno debería consistir en maximizar la

suma de las felicidades que alcanzara el mayor número de individuos.

Bergson, Abram. ➤ FUNCIÓN DE BIENESTAR SOCIAL.

Bernoulli, Daniel (1700-1782). ➤ HIPÓTESIS DE BERNOULLI.

BES ➤ ESQUEMA DE INVERSIÓN EMPRESARIAL.

Beta / *Beta*. La letra griega, utilizada comúnmente en econometría para representar la relación entre la ➤ VARIABLE DEPENDIENTE y la ➤ VARIABLE INDEPENDIENTE. Si el análisis de ➤ REGRESIÓN produce una alta beta, relativa a la escala de las unidades implicadas, esto significa que la relación es fuerte. ➤ HIPÓTESIS NULA; ➤➤ COEFICIENTE BETA.

Beveridge, William Henry (Lord Beveridge) (1879-1963). Director de la London School of Economics de 1919 a 1937, el trabajo de Lord Beveridge sobre la economía surgió de un continuo interés a través de su vida por el problema del DESEMPLEO. Su principal contribución al tema se publicó en *Unemployment* (1931). Tuvo una influencia importante sobre el establecimiento del intercambio de trabajadores y su reporte de 1942, *Social Insurance and Allied Services*, que se conoció como el INFORME BEVERIDGE, llevó a la extensión de los servicios sociales. Su definición de pleno empleo, que dio en *Full Employment in a Free Society* (1944), de que se alcanzaba a un nivel de 3% de desempleo, se convirtió en un punto de referencia para subsecuentes políticas del gobierno. ➤➤ SISMONDI, J. C. L. S. DE.

Bien / *Good*. ➤ BIEN ECONÓMICO.

Bien de consumo / *Consumer good*. Mercancías que compran las FAMILIAS para su uso en consumo. ➤ BIEN ECONÓMICO.

Bien económico / *Economic good*. Cualquier mercancía física o servicio que genera UTILIDAD y que se puede comprar o vender en el mercado a un precio.

Bien independiente / *Independent commodity*. ➤ BIENES COMPLEMENTARIOS.

Bien inferior / *Inferior good*. Un bien cuya DEMANDA disminuye cuando el INGRESO del consumidor aumenta. Por ejemplo, a medida que la gente enriquece compra menos bicicletas y, por tanto, las bicicletas se pueden definir como un bien inferior. Se concluye que un bien inferior tiene una ELASTICIDAD INGRESO DE LA DEMANDA negativa. ➤ EFECTO INGRESO.

Bien normal / *Normal good*. ➤ BIEN INFERIOR.

Bienes complementarios / *Complementary goods*. ➤ DEMANDA COMPLEMENTARIA.

Bienes de capital / *Capital goods*. ➤ CAPITAL.

Bienes de consumo / *Consumption goods*. Bienes que compran los consumidores y utilizan para consumo final, a diferencia de las corporaciones que emplean los bienes en procesos de producción posteriores. Por ejemplo, la electricidad que se utiliza para iluminar una casa particular es un bien de consumo, en tanto que la electricidad que se emplea para proporcionar energía a una planta manufacturera de automóviles es un BIEN DE PRODUCCIÓN. Nótese, por lo tanto, que la definición resulta del empleo que se le da al bien, más que de sus características físicas o tecnológicas.

Bienes de inversión / *Investment goods*. ➤ CAPITAL.

Bienes de mérito / *Merit goods*. Tipo de MERCANCÍAS que la sociedad considera buenos o malos de manera intrínseca, por lo que adopta medidas para estimular o disuadir su consumo. Por ejemplo, es posible considerar que la educación es deseable, no sólo porque incrementa la PRODUCTIVIDAD del TRABAJO, sino porque es de por sí algo bueno. Entonces se pueden destinar RECURSOS para hacerlos más disponibles que si sólo se dejaran a las FUERZAS DEL MERCADO, mediante el sistema estatal de escuelas. En forma similar, el consumo de drogas fuertes se considera indeseable de manera intrínseca y, por tanto, se hizo ilegal. Se debe notar que hay un elemento de paternalismo en las políticas que se aplican a los bienes de mérito. La sociedad considera que no se debe dejar a las PREFERENCIAS de los individuos, que determinen los niveles de consumo de dichas mercancías.

Bienes de producción / *Producer goods*. Bienes que las empresas compran y emplean en la producción de bienes y servicios, a diferencia de los bienes que se adquieren y utilizan por los consumidores finales. Por ejemplo, el carbón que se usa para fabricar acero es un bien de producción, mientras que el carbón que se utiliza como combustible en una caldera de una casa privada es un BIEN DE CONSUMO. Nótese, por tanto, que la distinción se refiere al *uso* del bien, no a sus características físicas o tecnológicas. Con frecuencia, los bienes de producción también se denominan bienes intermedios. ➤ CAPITAL.

Bienes durables / *Durable goods*. Bienes de consumo como máquinas, lavadoras, automóviles y televisores, que proporcionan SERVICIO O UTILIDAD a través del tiempo, en lugar de agotarse por completo al momento del CONSUMO. En realidad, la mayoría de los bienes de consumo son durables hasta cierto grado, y el término se emplea en un sentido más estricto para designar bienes relativamente caros y complicados desde el punto de vista tecnológico –"de consumo durable"– como los ejemplos señalados arriba. El significado de la du-

rabilidad de esos bienes es que el aparato convencional de análisis de demanda se debe complementar con las formas de análisis que se desarrollan en la TEORÍA DE CAPITAL. ➤ TEORÍA DE LA DEMANDA.

Bienes finales / *Final goods*. Cualquier cosa que es producida para CONSUMO más que como INSUMO en el proceso de producción. *Consumo final*: en la CONTABILIDAD SOCIAL se incluye nada más el consumo de bienes finales, ya que si se incluyen los bienes intermedios se contabilizaría dos veces el producto. Nada más el consumo final del gobierno (que excluye los PAGOS DE TRANSFERENCIA), gasto de los consumidores (el cual por definición es final) y los bienes de inversión entran al *gasto final* y por tanto al PRODUCTO INTERNO BRUTO.

Bienes Giffen / *Giffen goods*. Bienes que no cumplen la "ley de la DEMANDA", es decir, que se compran menos a medida que el PRECIO aumenta. Por el contrario, la cantidad que se demanda de un bien Giffen aumenta a medida que el precio se incrementa, por tanto, tiene una CURVA DE DEMANDA con pendiente positiva. El término se designó debido a Sir Robert Giffen, a quien A. MARSHALL atribuyó la observación de que, cuando entre la clase obrera aumenta el precio del pan (principal artículo de su dieta), su consumo también aumenta; y cuando su precio se reduce, su consumo disminuye. (➤ PARADOJA DE GIFFEN). Esto lo interpretó como una refutación de la "ley de demanda". Sin embargo, en la actualidad los bienes Giffen se consideran casos especiales del análisis estándar de la demanda más que refutaciones. Si el gasto total de un consumidor en un bien particular representa una proporción alta de su INGRESO, entonces las variaciones de precios de ese bien tienen un efecto significativo sobre su INGRESO REAL. Si un artículo es un BIEN INFERIOR (cuando un aumento en el ingreso del consumidor ocasiona reducción en la demanda, y una disminución, el efecto opuesto), entonces es posible que un aumento en el precio cause un incremento en la demanda, y una disminución del precio una reducción en la misma por medio de este EFECTO INGRESO. Para que la cantidad que se demanda en realidad cambie en la misma dirección que el precio, no es suficiente que el efecto ingreso opere en la forma descrita, sino que éste debe ser bastante fuerte para contrarrestar el EFECTO SUSTITUCIÓN. Considérese un cambio en el precio de un bien, si el ingreso real del consumidor permanece constante (mediante un cambio compensatorio en el ingreso nominal), la cantidad que se demanda del bien siempre varía en dirección opuesta a la del cambio de precio: si el precio aumenta, los bienes sustitutos cuyos precios no han variado se hacen más baratos de manera relativa que el bien en cuestión, siendo sustituido por éstos; si el precio disminuye se presenta el efecto opuesto. El efecto total que se efectúa sobre la cantidad que se demanda ante un cambio en su precio es la resultante de estos dos efectos –el efecto ingreso y el efecto sustitución–. Si el efecto ingreso funciona de tal forma que cambie la demanda en la misma dirección que el precio (es decir, el artículo es un bien inferior), mientras el efecto sustitución mueve la demanda en dirección opuesta a la de su precio (como siempre es el caso), y si el primer efecto supera al segundo, el efecto neto consistirá en que la cantidad que se demanda cambie en la misma dirección que la del precio. Éste es el caso especial que observó Giffen.

Bienes intermedios, productos intermedios / *Intermediate goods, intermediate products*. Algo que es usado para la producción de otros bienes, por ejemplo, hojas de acero usadas para la producción de carrocerías para autos. Se denominan también bienes de productor. ➤ BIENES DE CAPITAL. ➤➤ INSUMO.

Bienes libres / *Free goods*. Bienes que en realidad no son escasos, y por tanto no tienen precio, por ejemplo, aire fresco y agua de mar.

Bienes públicos / *Public goods*. Los bienes de los cuales no se puede abstener un individuo sin que todos los demás se abstengan también; se deben proporcionar en forma comunal. Por ejemplo, no es posible excluir a ningún individuo de "consumir" defensa nacional, alumbrado de las calles o protección policiaca general. A menos que se pueda hacer esta exclusión, los EMPRESARIOS privados no proporcionarían esos servicios, porque no tendrían el poder para obligar a la comunidad como un todo a pagarle ni podrían excluir a nadie que no les pagara por el consumo de ese tipo de bienes. Debido a que el Estado puede obtener ingresos por medio de la TRIBUTACIÓN, puede financiar sólo el suministro de bienes públicos. Otra propiedad importante más de un bien público, es que su consumo por parte de un individuo no reduce el monto disponible para consumo por otros. Nótese que esta definición no se aplica a todos los bienes públicos. Muchos de los bienes públicos que suministra el Estado se podrían proporcionar en forma privada, y de hecho algunos lo son; los mejores ejemplos son habitación, educación y protección policiaca específica. Los bienes

no puros o "cuasi" públicos se proporcionan por el Estado y se financian con ingresos fiscales, porque se considera que la calidad y/o cantidad de la oferta sería inadecuada bajo administración privada.

Bienestar para el trabajo / *Welfare to work*. ►► POLÍTICAS ACTIVAS PARA EL MERCADO DE TRABAJO.

Bienestar social / *Social welfare*. Bienestar de la comunidad como un todo. En general, la economía lo toma como determinado en forma total por las preferencias de los individuos que integran la sociedad. No se considera como algo medible de manera inherente, puesto que, si no lo es la UTILIDAD de un individuo, ¿cómo lo puede ser la de un grupo? En lugar de ello, es posible afirmar que de dos situaciones determinadas, la "sociedad" prefiere una u otra o es indiferente entre ellas. También se puede decir que el bienestar social es mayor en una situación que en otra o que es igual, pero esto no implica la mensurabilidad intrínseca del bienestar social. La dificultad, entonces, consiste en establecer criterios por medio de los cuales se pueda decir que la "sociedad" prefiere una situación a otra o es indiferente entre ellas. Para un estudio más amplio sobre esto, ► FUNCIÓN DE BIENESTAR SOCIAL Y PRINCIPIO DE COMPENSACIÓN. ►► ANÁLISIS COSTO-BENEFICIO; PIGOU, A. C.; ECONOMÍA DEL BIENESTAR.

Bilateralismo / *Bilateralism*. Acuerdo entre dos países que consiste en concederse uno al otro privilegios específicos en su COMERCIO INTERNACIONAL, los cuales no se extienden a otros. Estos privilegios pueden, por ejemplo, tomar la forma de generosas CUOTAS de importación o impuestos a la importación favorables (► ARANCELES). Mientras dichos acuerdos tiendan a proliferar y como imponen restricciones artificiales al libre movimiento de bienes entre países, en el largo plazo podrían tener un efecto desfavorable sobre el comercio internacional, en comparación con el MULTILATERALISMO, bajo el que no hay discriminación por el origen o destino. El bilateralismo se utilizó de manera amplia en el periodo interbélico en países que se trataban de proteger de la caída en el comercio internacional durante la gran depresión. Después de la Segunda Guerra Mundial se temía que el Commonwealth y los países de Europa Occidental siguieran una política de restricciones para protegerse de la influencia de Estados Unidos, que había emergido de la guerra a una posición relativamente fuerte. Sin embargo, el ACUERDO GENERAL SOBRE ARANCELES Y COMERCIO se estableció en 1947 sobre principios multilaterales, y desde entonces ha perseguido una política diseñada para eliminar el bilateralismo y otras restricciones al comercio internacional. El éxito de esta política se ha contenido un poco debido al establecimiento de una serie de áreas de comercio (► COMUNIDAD ECONÓMICA EUROPEA; ASOCIACIÓN DE LIBRE COMERCIO). Las regiones comunistas de la URSS y Europa Oriental conducían su comercio internacional sobre todo en términos de acuerdos bilaterales en los cuales se fijaban cuotas para ambos lados. Los acuerdos de intercambio de este tipo hacen posible que esos países definan sus requerimientos de comercio internacional dentro de los objetivos de sus planes nacionales (► CONTRACOMERCIO; ECONOMÍA PLANIFICADA).

Billete bancario / *Bank-note*. Billete que emite un banco y se compromete a pagar al portador el VALOR NOMINAL del mismo cuando se solicite. En el Reino Unido, los billetes bancarios tienen sus orígenes en los recibos que emitían los orfebres de Londres en el siglo XVII por oro que depositaban con ellos para mantenerlo seguro. Toda la práctica de la BANCA se originó con las actividades de esos orfebres, quienes empezaron a prestar dinero y cuyos recibos de depósito se utilizaban luego como moneda. Después, los orfebres emitieron billetes bancarios y los bancos hicieron lo mismo y los desarrollaron aún más. Desde 1931, cuando los billetes de banco se hicieron inconvertibles en oro, la promesa sobre el billete bancario de "pagar al portador sobre reclamación" es sólo una garantía de que el billete es un documento legal. Así, la Ley sobre Billetes, Moneda y Bancarios de 1954, que regula la emisión de billetes de banco en Gran Bretaña, se refiere a la EMISIÓN FIDUCIARIA. En la actualidad, en Gran Bretaña sólo se emiten cinco denominaciones de billetes para el público general, la mayor es de 50 libras. La mayoría de los otros países desarrollados emiten billetes de denominaciones mucho más altas que ésta, tal vez porque el uso del CHEQUE está menos desarrollado en los otros países que en Gran Bretaña.

Billete comercial / *Trade bill*. ► LETRA DE CAMBIO.

Billetes comerciales / *Commercial bills* ► LETRA DE CAMBIO.

Billetes de la Tesorería / *Treasury notes*. Se emitieron en denominaciones de 1 y 10 libras para remplazar a las monedas de oro, que se retiraron de la circulación en Gran Bretaña en 1914. En aquel tiempo la denominación más pequeña de billetes del BANCO CENTRAL (► BILLETE BANCARIO) era de 5 libras, y los dos tipos de MONEDA se complementaron entre sí hasta

1928, cuando los billetes de la Tesorería se unieron con las emisiones del Banco de Inglaterra. ►► EMISIÓN FIDUCIARIA.

Billetes moneda / *Currency notes*. ► BILLETES DE LA TESORERÍA.

Bimetalismo / *Bimetallism*. Sistema monetario bajo el cual la unidad monetaria se define por ley en función de dos metales, comúnmente el oro y la plata, en una relación predeterminada. Cada metal es aceptado para acuñar moneda de curso legal. La principal limitación de este sistema consiste en fijar la relación entre ambos metales, dificultada por las fluctuaciones en sus precios de mercado; otra dificultad estriba en que el metal que pierda valor sustituirá al otro de la circulación. Este sistema se utilizó porque se consideraba que el depender de un solo metal ocasionaría una DEFLACIÓN, si su oferta no era mantenida a la par con la actividad económica creciente. Este sistema se utilizó en Europa y América hasta que el billete sustituyó, a principios del siglo XIX, al metálico y los supuestos del sistema bimetalista perdieron sustento; más aún cuando los precios de dichos metales diferían tanto, que el metal de mayor precio tendía a ser exportado, quedándose en el país el metal con valor inferior. ► LEY DE GRESHAM; ►► LINGOTE.

Black-Scholes fórmula / *Black-Scholes formula*. Una fórmula usada para establecer un precio justo para las ► OPCIONES en los mercados financieros. La fórmula que es utilizada para resolver lo que previamente se consideraba un problema difícil, fue publicada en 1973. Estaba basada en la observación de una canasta de activos financieros que tenían el mismo riesgo y rendimiento como una opción. ► MERTON, R. C.; SCHOLES, M. S.

Blanco / *Blank*. Presa de caza mayor, dícese de la empresa cotizada en la BOLSA DE VALORES que ha sido o es objeto de una O. P. A. hostil. ► INVASOR; MERCADO DE VALORES.

BNA / NTB. ► BARRERAS NO ARANCELARIAS.

Böhm-Bawerk, Eugen von (1851-1914). Miembro de la ESCUELA AUSTRIACA que fue profesor titular de economía en Viena, después de VON WIESER. Sus análisis de la TASA DE INTERÉS y CAPITAL han tenido una importante influencia en el desarrollo de esos aspectos de la teoría económica. Sus principales publicaciones incluyen *Capital and Interest* (1884) y *Positivo theory of Capital* (1889). La naturaleza de las tasas de interés se podía encontrar, afirmaba, en las tres proposiciones: **1.** Que la gente espera estar en mejor situación en el futuro, **2.** Que la gente valora en menos los bienes del futuro que los de ahora –el jamón ahora es mejor que el jamón mañana–; estos dos factores psicológicos hacen que la gente desee pagar para obtener dinero prestado contra su ingreso futuro para acelerar el consumo de bienes ahora (► PREFERENCIA EN EL TIEMPO), y **3.** La proposición de que los bienes en existencia del presente son superiores desde el punto de vista técnico a los que existirán en alguna fecha futura, porque los bienes de ahora podrían ser capaces de producir más bienes durante el intervalo. (► FISHER, I.; INTERÉS, TEORÍAS DE LA PRODUCTIVIDAD DEL). El capital se asocia a métodos de producción indirectos. Para cosechar una siembra se podrían enviar trabajadores a los campos para arrancar las espigas del trigo. Un método más eficiente consiste en invertir capital para hacer guadañas y usarlas para cortar el trigo. Un método aún más eficiente es emplear aún más capital para fabricar maquinaria segadora y usarla para cosechar el trigo. Se logran progresos a través del uso del TRABAJO en métodos de producción más indirectos; una ampliación de la brecha entre INSUMOS y productos (► ANÁLISIS DE INSUMO PRODUCTO). El capital proporciona la subsistencia necesaria para el trabajo durante el "tiempo de espera" antes de que se produzcan nuevos bienes de consumo (► TEORÍA DEL FONDO DE LOS SALARIOS). Este tiempo de espera se extiende para rendir mayor productividad hasta que, en equilibrio, la productividad se iguala a la TASA DE INTERÉS. Esta teoría se desarrolló después como la del CICLO ECONÓMICO por los miembros de la escuela austriaca (► HAYEK, F. A. VON; HICKS, J. R.; MISES L. VON; WICKSELL, K.).

Bolsa de valores / *Stock exchange*. Recinto del MERCADO DE VALORES organizado, en el cual los inversionistas realizan operaciones de compra-venta de títulos y valores inscritos en ésta a través de los AGENTES DE BOLSA y de los operadores de piso, por cuenta propia o por cuenta de terceros. ► BANCA DE INVERSIÓN; ► MERCADO DE DINERO; ► MERCADO DE EMISIONES NUEVAS.

Bolsa de Valores de Londres / *London Stock Exchange*. ► BOLSA DE VALORES.

Bolsa de Valores de Nueva York / *New York Stock Exchange* (N. Y. S. E.). La bolsa líder de Estados Unidos y la mayor del mundo en términos de *volumen operado de acciones*; la segunda bolsa de Estados Unidos está también en Nueva York, es la American Stock Exchange (AMEX). La bolsa de valores de Nueva York es llamada también la *Gran Pizarra y/o Wall Street*. En términos de *capitalización de mercado* la primera del mundo es la bolsa de Tokio, la segunda, la de Nueva York, la tercera, la de Osaka y la cuarta, la bolsa de Londres, según el Har-

vard Business Review (HBR) del segundo bimestre de 1989. ➤ GRAN ESTRUENDO; MERCADO DE VALORES.

Bolsa de Valores de Tokio / *Tokyo Stock Exchange*. El mercado de valores de Tokio. Es uno de los más grandes del mundo y es una de las tres ➤ BOLSAS DE VALORES centrales japonesas, Osaka y Nagoya son las otras dos. Existen también cinco bolsas regionales en Japón, aunque Tokio, a diferencia de Londres, todavía tiene un piso de remates, absorbe bastante más de 80% de todas las transacciones. Las firmas de corretaje no japonesas fueron autorizadas a ser miembros de la bolsa en 1986. El ➤ GRAN ESTRUENDO japonés fue anunciado en 1996, pero su implantación está incompleta todavía. En 1999, un ➤ MERCADO DE VALORES no listados –Mercado de las madres– fue introducido.

Bolsa Internacional de Futuros Financieros de Londres (BIFFL) / *London International Financial Futures Exchange* (LIFFE). Un ➤ MERCADO para intercambiar en ➤ FUTUROS FINANCIEROS y ➤ OPCIONES. Establecido el 30 de septiembre de 1982. Los futuros negociados incluyen contratos en el índice de capital del *índice de acciones* FT/SE (➤ ÍNDICE DE VALORES del *Financial Times*). En 2001, LIFFE introdujo futuros para acciones individuales e hizo arreglos para una ➤ FUSIÓN con EURONET.

Bolsas de valores alemanas / *German stock exchanges*. Las numerosas ➤ BOLSAS DE VALORES DE ALEMANIA están agrupadas ahora bajo *Deutsche Borse* AG que se flotó (flotación) a sí misma en 2001. Francfort es por mucho la mayor, sumando más de 75% del volumen. Existe un mercado de valores ➤ NO LISTADOS, el Neuer Marka (Mercado nuevo).

Bomba de tiempo demográfica / *Demographic time bomb*. Una referencia a la posibilidad de que muchos países puedan afrontar una crisis en una cuantas décadas próximas, causadas por el envejecimiento de sus poblaciones (➤ POBLACIÓN). Incremento en la esperanza de vida, una declinación en la ➤ TASA DE NATALIDAD, ambas aliadas algunas veces con una tendencia al retiro temprano, han significado que la proporción de la población en edad de retiro (➤ TASA DE DEPENDENCIA) esté aumentando. La tendencia es evidente en muchos países avanzados, por ejemplo, la Unión Europea y Japón. El problema ha dado pie a la sugerencia de que las pensiones deben ser proveídas sobre la base de fondeo, más que sobre la base de paga-como-vas (➤ FONDOS DE PENSIONES).
Los gobiernos deben mirar más a fondo a las pensiones privadas para quitarle la carga a las finanzas públicas. Tales medidas no significan que los trabajadores del mañana evitarán mantener a los ancianos; esto simplemente significa que ellos los mantendrán de los rendimientos del ahorro, en lugar de impuestos extra al ingreso. Aquellos que no están trabajando en una sociedad serán siempre dependientes para sus ingresos en aquellos que están trabajando.

Bono / *Bond*. **1.** Forma de VALOR de interés fijo que emiten los gobiernos central o local; compañías, bancos u otras instituciones, por ejemplo, BONOS DE LA DEFENSA. Por lo regular, los bonos son una forma de valor de largo plazo, pero pueden ser irredimibles y estar o no asegurados. Una innovación relativamente reciente es el Eurobono. Éste se ha definido (por Morgan Guaranty, el banco de inversión) como un bono suscrito por un sindicato internacional y vendido en países diferentes del país de la moneda en que se denomina la emisión. Las cotizaciones y rendimientos del Eurobono se cotejan y publican por la Association of International Bond Dealers (AIBD). Esta asociación se estableció en 1969 y la integran 350 instituciones miembros. Hay un MERCADO DE VALORES específico para esos bonos. Además, hace poco tiempo se asignó el término bono a tipos de valores que no son de interés fijo, como los bonos de bienes raíces, los cuales proporcionan al propietario un rendimiento sobre fondos invertidos en bienes raíces, o los bonos administrados, en los que los fondos se colocan en una variedad de inversiones. ➤ BONOS DEL AHORRO CON PREMIO. En Estados Unidos el término bono incluye las OBLIGACIONES. **2.** Término que también se emplea para describir los bienes en un almacén sobre los que no se han pagado impuestos aduanales (➤ ARANCELES).

Bono administrado /*Managed Bond*. ➤ BONO.

Bono de propiedad / *Property bond*. ➤ BONO.

Bono u obligación chatarra / *Junk bond*. OBLIGACIONES de alto RIESGO y de alto RENDIMIENTO, con altas tasas de interés, son emitidas por aquellas empresas consideradas como malos sujetos de crédito, las cuales le permiten a los INVASORES *levantar* rápidamente fuertes sumas de dinero para financiar las O. P. A. salvajes; posteriormente son rembolsadas mediante la venta de activos de la empresa comprada. MERCADO DE VALORES.

Bonos al portador / *Bearer bonds*. BONOS cuya propiedad legal corresponde al portador, sin que se requiera TÍTULO DE TRANSFERENCIA. Un CHEQUE endosado (un cheque pagadero al portador) o un BILLETE DE BANCO son de naturaleza similar a los VALORES al portador. Éstos, por lo general, tienen CUPONES de intereses fechados

adheridos que se pueden presentar al emisor para obtener el pago.

Bonos con descuento profundo / *Deep discounted bonds*. BONOS que se emiten a un precio mucho menor al que pueden ser redimidos (➤ VALORES REDIMIBLES) en la fecha determinada. La intención es proporcionar altas GANANCIAS DE CAPITAL a los tenedores; la tasa de interés es, en forma recíproca, baja. Los causantes de mayores tasas de impuestos deben pagar menos impuestos sobre los ingresos por intereses; sin embargo, las "ganancias de capital" en los bonos con descuentos profundos es posible que se consideren como ingresos por las autoridades fiscales. Algunos ejemplos de estos títulos de crédito son los certificados de la tesorería, el papel comercial y las aceptaciones bancarias, entre otros.

Bonos de borde dorado / *Gilt-edged securities*. VALORES DEL GOBIERNO británico que pagan un interés específico, negociables en la BOLSA DE VALORES. Se les denomina de "borde dorado" debido a la seguridad del pago del INTERÉS ya que se redimen en la fecha estipulada. Por supuesto, estos valores no son inversiones libres de riesgo debido a las fluctuaciones de su valor de mercado. Los valores de borde dorado no comprenden los BONOS DE LA TESORERÍA. ➤ RENDIMIENTO.

Bonos de la tesorería / *Treasury bills*. ➤ CERTIFICADOS DE LA TESORERÍA.

Bonos del ahorro con premio / *Premium Savings Bonds*. En lugar de distribuirse en forma directa a los poseedores de bonos, los intereses que se pagan se rifan como premio en dinero tomando los números de serie de los bonos por pagar.

Bonos del gobierno / *Government stocks*. Valores de rendimiento fijo que emite el gobierno. También se denominan de "BORDE DORADO". ➤➤ DEUDA CONSOLIDADA.

Bowley, Sir Arthur Lyon (1869-1957). Estadístico y economista matemático que se convirtió en profesor de matemáticas y economía en University College, Reading (1907-1913), profesor de estadística en la University of London (1919-1936) y director del University of Oxford Institute of Statistics (1940-1944). Su libro de texto de economía *Mathematical Groundwork for Economists* se publicó en 1924. pero sus contribuciones más importantes fueron en el campo de la contabilidad del INGRESO NACIONAL y de los salarios y el INGRESO, *Three Studies on the National Income* (con J. Stamp) (1938) y *Wages and Income in the U. K. since 1860* (1937).

Brecha comercial / *Trade gap*. El exceso de valor de las ➤ IMPORTACIONES sobre el valor de las ➤ EXPORTACIONES de bienes y servicios. ➤➤ BALANZA DE PAGOS.

Brecha de dólares / *Dollar gap*. La Segunda Guerra Mundial destruyó la capacidad productiva de Europa Occidental y en los años inmediatos de la posguerra la necesidad primaria consistió en reponer las devastadas existencias de ACTIVOS de capital y materias primas. Al mismo tiempo, surgieron consumidores con GRANDES SALDOS de DINERO, que durante los años de guerra no habían gastado. Por tanto, hubo una demanda potencial alta por todo tipo de bienes de consumo e INVERSIÓN y, al mismo tiempo, una incapacidad de los países para satisfacer dicha demanda con producción interna. La recuperación de Europa se tuvo que basar en importaciones, y sólo Estados Unidos estaba en posición de ofrecer los bienes necesarios. La BALANZA DE PAGOS de Europa Occidental fue deficitaria, de manera principal con Estados Unidos, y las reservas de oro y dólares se agotaron con rapidez a pesar de las restricciones a las IMPORTACIONES. Fue necesaria la ayuda por parte de Estados Unidos para apoyar la recuperación de Europa en el periodo de posguerra (➤ PROGRAMA EUROPEO DE RECUPERACIÓN). La brecha de dólares duró hasta mediados de la década de los cincuentas (➤ CONVERTIBILIDAD; AYUDA DEL EXTERIOR; LIQUIDEZ INTERNACIONAL).

México-EUA.
Comparación de deflactores implícitos
variación porcentual.

Concepto	1977	1978	1979	1980	1981	1982	1983	1984
México, deflactor implícito del Producto Interno Bruto (PIB)	30.4	16.7	20.3	28.7	27.2	61.2	92.1	61.7
EUA, deflactor implícito del Producto Nacional Bruto	5.8	7.4	8.6	9.2	9.4	6.0	3.8	3.8

FUENTE: Banco de México, *Indicadores económicos*, diciembre de 1985, pág. e.

Brecha de producción / *Output gap*. La diferencia entre el nivel actual de actividad en una economía y el monto sustentable de actividad dada la capacidad de la economía. Una brecha de producción se mide en un porcentaje. Éste puede ser negativo (equivalente a una ➤ BRECHA DEFLACIONARIA) o positivo, implicando que la economía estaba operando a un nivel insosteniblemente rápido –que se estaba ➤ SOBRECALENTANDO (en una ➤ BRECHA INFLACIONARIA)–. La brecha de producción es expresada como un porcentaje del *nivel* del ➤ PRODUCTO INTERNO BRUTO (PIB). Desafortunadamente, no es posible observar la actividad potencial; sólo podemos registrar la actividad actual.

Por tanto, los proponentes del análisis de la brecha de producción típicamente estiman el producto. Esto es usualmente extrapolado como sigue:

1. Encuentre un año en el pasado cuando la economía no estaba ni en auge ni en recesión. Asuma que la brecha era cero en ese entonces y que, en ese año, el PIB potencial era el mismo que el PIB actual.

2. Para derivar el PIB potencial en los años subsiguientes, asuma que éste crece desde el año base a una tasa constante. Que la tasa constante es la ➤ TENDENCIA DE CRECIMIENTO. En cualquier año subsiguiente, el PIB actual puede ser comparado entonces y ser medido con el PIB potencial extrapolado para obtener la brecha.

Los proponentes de la brecha de producción hacen un supuesto plausible adicional: que cuando las compañías operan con exceso de su capacidad, ellas intentan elevar sus precios reales; y, que cuando operan por debajo de su capacidad, ellas tienden a cortar sus precios reales (➤ TÉRMINOS REALES). La tasa de inflación tiende a subir cuando la producción actual está por arriba de la potencial. Ésta tiende a bajar cuando la producción actual está por debajo de la potencial. La brecha es útil para evaluar la ➤ POLÍTICA MONETARIA, porque supone que cualquier incremento en la ➤ DEMANDA AGREGADA de la economía generará una producción extra si el PIB actual está por debajo del potencial, y generará inflación si la producción actual excede la potencial. La brecha es útil para explicar por qué una economía puede crecer rápido por muchos años con inflación a la baja. Si la producción inició muy por debajo de su potencial, entonces inclusive si el crecimiento es rápido, se quedará posiblemente por debajo de su potencial y entonces la inflación debería empezar a bajar. Es también útil para evaluar qué tanto puede endeudarse razonablemente un gobierno. El endeudamiento tiende a subir o bajar a lo largo del ➤ CICLO ECONÓMICO (➤ ESTABILIZADORES INTEGRADOS). Estimar la brecha de producción puede dar una clave sobre el ➤ DÉFICIT PRESUPUESTAL ESTRUCTURAL. Las estimaciones de la brecha de producción para todas las principales economías desarrolladas son calculadas por la ➤ ORGANIZACIÓN PARA LA COOPERACIÓN ECONÓMICA Y EL DESARROLLO. ➤➤ DESEMPLEO, TASA NATURAL DE.

Brecha de rendimiento / *Yield gap*. Diferencia entre el RENDIMIENTO de las ACCIONES ORDINARIAS y el de los VALORES DE BORDE DORADO, por ejemplo, los CONSOLS no redimibles de 21/2%. Si el último excede al primero, se denomina brecha de rendimiento inversa.

Brecha de rendimiento inversa / *Reverse yield gap*. ➤ BRECHA DE RENDIMIENTO.

Brecha deflacionaria / *Deflationary gap*. Un estado de la economía en el cual existen recursos desempleados y sin presión inflacionaria. Es un estado identificado por primera vez por KEYNES, y en la literatura moderna es identificado como ➤ DESEMPLEO KEYNESIANO, caracterizado por una escasez crónica de la ➤ DEMANDA AGREGADA. Más recientemente, el concepto ha sido revivido por la corriente principal en el diseño de política económica. Como la existencia de una brecha entre el ➤ PRODUCTO INTERNO BRUTO (PIB) actual, y el PIB potencial de la economía (➤ BRECHA DE PRODUCCIÓN). ➤➤ BRECHA INFLACIONARIA; ECONOMÍA KEYNESIANA.

Brecha inflacionaria / *Inflationary gap*. Exceso de la DEMANDA AGREGADA de la economía sobre la OFERTA AGREGADA de recursos que se presenta para satisfacer la demanda. Las consecuencias son aumentos persistentes de PRECIOS. ➤➤ INFLACIÓN.

Brecha Macmillan / *Macmillan Gap*. El informe del Comité sobre Financiamiento e Industria en 1931 (COMITÉ MACMILLAN) destacó la experiencia difícil de las pequeñas y medianas empresas para aumentar su capital de largo plazo (➤ FINANCIAMIENTO COMERCIAL). El informe hizo proposiciones sobre cómo resolver el problema de esta "brecha" aumentada por la carencia de facilidades para emisiones públicas en pequeñas cantidades. Las facilidades para trabajar con emisiones pequeñas se desarrollaron después, de manera especial a través de CASAS EMISORAS, y se colocaron pequeñas cantidades con INVERSIONISTAS INSTITUCIONALES como las compañías de SEGUROS. En forma adicional, se establecieron nuevas instituciones como la CORPORACIÓN FINANCIERA INDUSTRIAL Y COMERCIAL. ➤➤ COMITÉ BOLTON.

Bretton Woods. En Bretton Woods, New Hampshire, se efectuó una conferencia internacional en julio de 1944, para discutir propuestas alternativas en relación con los problemas de pagos internacionales de la posguerra, expuestos por los gobiernos de Estados Unidos, Canadá y Gran Bretaña. El resultado del acuerdo de esta conferencia condujo a establecer el FONDO MONETARIO INTERNACIONAL y el BANCO INTERNACIONAL PARA LA RECONSTRUCCIÓN Y EL DESARROLLO. ►► PLAN KEYNES; ACUERDO SMITHSONIANO.

Buchanan, James McGill (1919). El profesor Buchanan estudió en la Universidad de Tenessee, antes de obtener su doctorado en la Universidad de Chicago en 1948. Fue profesor de ECONOMÍA en la Universidad de Virginia en 1956 y fue nombrado en 1969 director del Centro para Estudio de la Selección Pública, actualmente es profesor en la Universidad George Mason en Virginia. Obtuvo el PREMIO NOBEL de economía en 1986. Sus trabajos publicados incluyen: *The Calculus of Consent: Logical Foundations of Constitutional Democracy* (1962); *Public Finance in a Democratic Process* (1966); *The Demand and Supply of Public Goods* (1968); *Cost and Choice. An Enquiry in Economic Theory* (1969); *Theory of Public Choice. Political Applications of Economics* (1972); *The Limits of Liberty. Between Anarchy and the Leviathan* (1975); *Freedom in Constitutional Contracts. Perspectives of a Political Economist* (1977); *Democracy in Deficit. The Political Consequences of Lord Keynes* (1977); *The Power of Tax* (1980). El profesor Buchanan estableció e inspiró el estudio en la *teoría de la selección pública*. Como el "hombre económico" actúa en su propio interés así deben hacerlo también los oficiales gubernamentales; por tanto, las acciones gubernamentales perseguirán el autointerés de políticos y cabilderos, en vez del bienestar público. Las medidas impopulares, pero requeridas inevitablemente para llevar a cabo acciones correctivas, serán retrasadas por los gobiernos, para hacer caer en terceros la responsabilidad y el costo políticos, de llevar a cabo una acción. Los individuos otorgan su libertad de decidir a un gobierno representativo, sujeto a las restricciones constitucionales. Sin embargo, el crecimiento y complejidad del gobierno, hacen inefectivas las limitaciones constitucionales, a menos que sean continuamente reconstituidas. El profesor Buchanan es antikeynesiano y es abogado del PRESUPUESTO EQUILIBRADO debido al control que ejerce sobre los gobiernos. ► COLECTIVISMO; ► KEYNES, J. M.; ►► MONETARISMO.

Burbuja especulativa / *Speculative bubble*. Una desviación entre el precio de un ► ACTIVO EN EL MERCADO, y el precio justificado por el ► VALOR INHERENTE DEL ACTIVO, sostenido por la creencia por parte de los compradores que ellos serán capaces de vender a un precio inflado. El punto interesante acerca de la burbuja es que, en tanto todo mundo cree en ella, la burbuja no necesita reventar. El precio se puede desviar indefinidamente del valor fundamental. Mientras que algunos han sostenido que las burbujas son un signo de irracionalidad en los mercados financieros, que crea mayor variabilidad en los precios de los activos que amerita las variaciones en los valores fundamentales, se han hecho intentos para tomarlas en cuenta como un fenómeno racional.

Burguesía / *Bourgeoisie*. Designación de la clase dominante en la sociedad capitalista, dueña de los medios de producción estratégicos y que vive a costa del trabajo asalariado. En cuanto clase, surgió al inicio del feudalismo durante el periodo de la *acumulación originaria del capital*, como resultado de haber desposeído de sus medios de producción a los productores directos y haberlos convertido en obreros asalariados. La burguesía y el *proletariado* son las clases fundamentales de la sociedad capitalista, entre las cuales se presentan contradicciones antagónicas. ► MARX, KARL.

Burocracia / *Bureaucracy*. Fenómeno de las organizaciones administrativas de gran escala que implica una jerarquía rígida de autoridad, el uso de comités para coordinar y tomar decisiones y la adopción de reglas de operación y procedimientos para clasificar problemas y encontrar soluciones comunes. La naturaleza y crecimiento de la burocracia es de gran interés para sociólogos y psicólogos sociales, por su importancia como forma de organización social y debido a los tipos de comportamiento social que tiende a desarrollar. Los economistas han estado menos interesados en el estudio de la burocracia como tal, considerándola sólo como un aspecto del problema de las deseconomias de escala (► DESECONOMÍA). A medida que aumenta la escala de actividades, se expande la superestructura administrativa y presenta dificultades reales en el mantenimiento de la eficiencia de operación. Las connotaciones críticas del término en el lenguaje cotidiano –con frecuencia se utiliza para implicar ineficiencia, renuencia, falta de humanidad e inercia– no son parte de la definición formal; más bien es un término para designar una determinada forma de organización. Por otro lado, la burocracia no se considera como única del gobierno. Sucede que estas organizaciones fueron las primeras

en tener el tipo de tamaño en que las características burocráticas se vuelven marcadas, pero es cada vez más el caso en que se encuentran las compañías industriales como resultado del crecimiento, enfrentando problemas similares de organización y control de gran escala. En realidad, esto se está empezando a reconocer en economía y tal vez en mucho se debe al interés en la teoría de la organización`y el desarrollo de la TEORÍA DEL COMPORTAMIENTO DE LA EMPRESA.

Bursatilidad / *Marketability*. Grado de comerciabilidad de un valor cotizado a través del mercado de valores. La bursatilidad de un valor se puede considerar desde dos perspectivas, absoluta y relativa. Desde el punto de vista absoluto, un valor es bursátil en relación con el monto de dinero que en promedio se negocia diariamente. La bursatilidad relativa se refiere al monto total del todo del cual forma parte un valor; por ejemplo, existen casos de empresas gigantescas cuyo monto en dinero promedio diario de acciones negociadas es alto respecto del resto del mercado, es decir, alta bursatilidad absoluta, pero es bajo en proporción con el valor total de la empresa, o sea, baja bursatilidad relativa.

Bursatilización / *Securitization*. La sustitución de ➤ PRÉSTAMOS por ➤ VALORES. Los bancos y otros ➤ INTERMEDIARIOS FINANCIEROS, por ejemplo, han empaquetado las hipotecas de las casas y (en EUA) también los préstamos de las ➤ TARJETAS DE CRÉDITO, de esta manera los deudores continúan pagando los intereses que son recibidos por los inversionistas a través del título-valor que representa los préstamos subyacentes. La bursatilización convierte los activos inflexibles (por ejemplo, préstamos bancarios a largo plazo) en papel bursátil fácilmente vendible. ➤ BURSATILIDAD.



Caballero blanco / *White knight*. Salvador de una empresa BLANCO; llamado por la dirección general de la presa para cerrarle los grifos al INVASOR. ➤ MERCADO DE VALORES; O. P. A.

Caballero negro / *Black knight*. Iniciador de una O. P. A. hostil. ➤ CABALLERO BLANCO; INVASOR; MERCADO DE VALORES.

Cabotaje / *cabotage*. **1.** La transportación de bienes o pasajeros dentro de un país o la transportación entre puertos de un mismo país; **2.** El mismo tipo de transportación pero en vehículos, naves o aviones de propiedad ajena. Muchos países prohíben o ponen restricciones a este último tipo de operaciones. Por ejemplo, bajo la ley Jones (la ley de Marina Mercante) de 1920, a los barcos de EUA se les otorga preferencia en el transporte de carga doméstica, y la ley de Marina Mercante de 1936 permite al gobierno estadounidense imponer penas a los navíos extranjeros que han sido construidos más baratos por medio de subsidios si ellos operan en el mercado interno de EUA. Restricciones similares se aplican al transporte de pasajeros. Un cierto número de países europeos prohíben o restringen también el cabotaje. Las restricciones impuestas sobre el cabotaje de autotransporte a través de la ➤ UNIÓN EUROPEA fueron levantadas para las operaciones efectuadas por empresas de los Estados miembros en 1998. Similarmente, tales restricciones fueron removidas en el cabotaje marítimo en 1999, excepto para Grecia que continuó restringida hasta 2004. ➤➤ LIBRE COMERCIO.

CABV / SEAQ. Cotización Automatizada de la Bolsa de Valores (*Stock Exchange Automated Quotation*). ➤ BOLSA DE VALORES.

Cálculo / *Calculus*. El área de las matemáticas concerniente a la expresión del gradiente de las curvas. El cálculo básico consiste en un conjunto de reglas que permiten tomar cualquier FUNCIÓN y para cualquier punto en el eje de las "X" o abcisas, derivar la pendiente de la función de la curva; entonces, si $y = x^2$, el cálculo revela que cuando $x = 3$, la pendiente de la curva de esta función es 6 y el valor de la función es 9 en ese punto. La importancia del cálculo es que la pendiente de una función dice efectivamente cuánto cambia la VARIABLE DEPENDIENTE ante una pequeña variación unitaria en la VARIABLE INDEPENDIENTE. Por tanto, obtener la pendiente de una función nos da información útil acerca de la responsividad de una variable, cuando la otra cambia. Más específicamente, la pendiente de una función da el valor marginal de esa función, obteniendo la primera derivada. En el ejemplo anterior, si y es UTILIDAD y x es el número de barras de chocolate comidas, sabremos mediante el cálculo que cuando son comidas 3 barras, el número de "utils" obtenidos por pequeños incrementos de barra de chocolate es 6: ésta es la UTILIDAD MARGINAL. ➤ ANÁLISIS MARGINAL.

Calendario de costos / *Cost schedule*. Tabla que relaciona los costos totales de producción con los niveles de producción, a partir de la cual se pueden desarrollar calendarios de COSTOS MARGINALES y COSTOS PROMEDIO.

Cálculo de variaciones / *Calculus of variations*. Una rama de las matemáticas concerniente con trazar el óptimo curso de las variables a través del tiempo. Es a la ➤ DINÁMICA lo que el ➤ MULTIPLICADOR de Lagrange es para el análisis estático. Un ejemplo del uso del cálculo de variaciones sería obtener el sendero del crecimiento económico en términos de las existencias de capital y la ➤ INVERSIÓN. (➤ TEORÍA DEL CRECIMIENTO ÓPTIMO).

Calendario de demanda / *Demand schedule*. Tabla que muestra las cantidades de un bien (➤ BIEN ECONÓMICO) demandadas a precios variables. A partir de esta información se puede trazar la CURVA DE DEMANDA.

Calle Lombard / *Lombard Street*. Término que

algunas veces se emplea como sinónimo de MERCADO MONETARIO, porque muchas de las instituciones de este mercado se localizan en o cerca de esta calle en la ciudad de Londres.

Call money / *Call money.* Depósitos interbancarios que devengan intereses y se pueden retirar previo aviso de un día.

Cámara de compensación / *Clearing house.* **1.** Cualquier institución que salda deudas mutuas entre una serie de organizaciones. **2.** La casa de compensación de los banqueros de Londres coloca todas las demandas de pago entre sus miembros (es decir, CHEQUES pagados en bancos diferentes de los que se giraron) una contra otra y cada día se elabora un balance, pagándose las diferencias totales de las deudas con un cheque del BANCO DE INGLATERRA. La casa de compensación se encuentra situada en la calle Lombard, cerca de todas las oficinas centrales de los BANCOS DE COMPENSACIÓN. Existen instituciones similares en otros países, por ejemplo, la casa de compensación de Nueva York. Hay un departamento de compensación en la BOLSA DE VALORES, el cual compensa las operaciones de los compradores y los vendedores de valores que se denominan *valores de compensación* activamente negociados.

Cambio estructural / *Structural change.* Conjunto de transformaciones que convierten a una estructura en otra distinta. En las ciencias sociales, una estructura no se entiende plenamente, si no es como una realidad dinámica y en constante formación.

Cambio exterior / *Foreign exchange.* Está constituido en cada país por el intercambio de DIVISAS de todos los demás países. ➤ MERCADO DE DINERO; ➤ MERCADO DE DIVISAS; ➤➤ RIESGO DE CRÉDITO; ➤➤ RIESGO POR PAÍS.

Cambios, restricción de / *Restriction, exchange.* ➤ CONTROL DE CAMBIOS.

CAME / *Comecon.* ➤ CONSEJO DE AYUDA MUTUA ECONÓMICA.

Canje / *Swap.* ➤ OPERACIÓN SWAP; ➤ OPERACIÓN SWAP-SWAP.

Cantidad de dinero / *Quantity of money.* ➤ OFERTA DE DINERO.

Cantidad de equilibrio / *Equilibrium quantity.* Cantidad de un bien que se compra y vende cuando un MERCADO está en EQUILIBRIO.

Cantillon, Richard (1680-1734). Banquero internacional irlandés que escribió *Essai sur la nature du commerce en général*, que no se publicó hasta 1755, pero había circulado desde 1730. Este trabajo fue una de las primeras descripciones sinópticas y análisis del proceso económico. Sus ideas acerca de la importancia de la agricultura, con base en sus ingresos de RENTA pura, y su análisis de la circulación de la riqueza, anunciaron a los FISIÓCRATAS y al TABLEAU ÉCONOMIQUE (TABLERO ECONÓMICO). ➤➤ MATRIZ INSUMO-PRODUCTO.

Capital / *Capital.* Stock de bienes y servicios que se emplean en la producción y que a su vez han sido producidos. Por lo regular se hace una distinción entre *capital fijo*, que consiste en bienes durables como edificios, equipo y maquinaria, y *capital circulante*, que consiste en stocks de materias primas y bienes semiterminados, componentes, etc., que se utilizan con gran rapidez (➤ CAPITAL CIRCULANTE). La palabra capital, en economía, por lo general significa *capital real* –esto es, bienes físicos–. Sin embargo, en el lenguaje cotidiano, *capital* se emplea para designar el capital monetario, es decir, stocks de DINERO que son resultado de ahorro pasado. Dos características importantes del capital son: **1.** Que su creación implica un sacrificio, puesto que los recursos se destinan a bienes de capital no consumibles, en lugar de bienes para el consumo inmediato, y **2.** Que aumenta la PRODUCTIVIDAD DE LOS OTROS FACTORES DE PRODUCCIÓN, TIERRA y TRABAJO; esta productividad aumentada es lo que representa la recompensa por el sacrificio que implica la creación del capital. Así, es posible inferir que capital nuevo sólo será creado en tanto su productividad sea suficiente al menos para compensar a quienes hacen el sacrificio que implica su creación. ➤➤ CAPITAL HUMANO; INVERSIÓN.

Capital autorizado / *Authorized capital.* Monto de aportación de CAPITAL fijo establecido en el ACTA CONSTITUTIVA y en las cláusulas de formación de una compañía. También se conoce como *capital nominal* o *capital registrado.*

Capital circulante / *Circulating capital.* Fondos incorporados en STOCKS y trabajo en elaboración u otros ACTIVOS corrientes, a diferencia de los fijos. Sinónimo, ahora poco utilizado, de CAPITAL DE TRABAJO.

Capital contable / *Net worth or shareholders' equity.* Monto del capital social más las reservas y utilidades acumuladas.

Capital, costo del / *Capital, cost of.* **1.** Costo, medido como una TASA DE INTERÉS, del CAPITAL que emplea un negocio ponderado de acuerdo con las proporciones de diferentes fuentes de capital utilizadas. **2.** Costo marginal del capital, es decir, el costo para obtener capital nuevo. **3.** En EVALUACIÓN DE INVERSIONES, el costo del capital se emplea en los cálculos del FLUJO DE EFECTIVO DESCONTADO, sea de manera directa en el procedimiento de descuento (➤ VALOR PRESENTE neto), o también como un estándar de

comparación con la TASA INTERNA DE RETORNO. Es decir, es la tasa de retorno mínima que una empresa consideraría en un nuevo proyecto de INVERSIÓN, y, en forma ideal, sería igual a la tasa de retorno que los accionistas de la empresa podrían obtener en inversiones comparables fuera de la compañía.

Capital de corto plazo / *Short-term capital.* ► FINANCIAMIENTO DE NEGOCIOS.

Capital de largo plazo / *Long term capital.* ► FINANCIAMIENTO COMERCIAL.

Capital de préstamo / *Loan capital.* Fondos obtenidos en préstamo a una tasa de interés fija. Término alternativo de OBLIGACIÓN.

Capital de riesgo / *Risk capital.* Fondos de largo plazo que se invierten en empresas que en particular están expuestas a RIESGO, como en negocios nuevos. Algunas veces se emplea como sinónimo de CAPITAL PROPIO, también se utiliza en lugar del término *capital empresario,* que es un término más preciso que significa CAPITAL que se proporciona para un negocio nuevo que emprenden personas diferentes de los propietarios. Ninguno de los términos es ambiguo, puesto que todos los capitales, excepto el que se asegura con activos fijos, se exponen a riesgo, y aun las extensiones de las actividades existentes se pueden describir en forma correcta como negocios nuevos. El capital empresario se suministra por inversionistas privados y por instituciones como los BANCOS MERCANTILES. También hay una serie de instituciones especializadas en ello, como la Corporación Financiera Industrial y Comercial. ► FINANCIAMIENTO PARA LA INDUSTRIA.

Capital de riesgo corporativo (CRC) / *Corporate venture capital* (CVC). Inversión en el ► RIESGO DE CAPITAL de las firmas pequeñas hecho por firmas más grandes. La actividad CRC de la compañías comúnmente toma la forma de participación en minoría en el ► CAPITAL por razones estratégicas, financieras, o de responsabilidad social. La motivación de estas inversiones es primordialmente estratégica; apertura de nuevas ventanas sobre nuevas tecnologías o mercados que pudiesen afectar el negocio principal del inversionista. La fuerza principal detrás del CRC ha sido el cambio tecnológico, pero como en la información y las comunicaciones (► NUEVA ECONOMÍA), la actividad no está limitada a las industrias de alta tecnología. Los inversores pueden invertir directamente o vía fondos de capital de riesgo. CRC es uno de los muchos tipos de relaciones intercorporativas que incluyen intercambio de inversiones, alianzas y ► RIESGO COMPARTIDO.

Capital de trabajo / *Working Capital.* Parte de los ACTIVOS circulantes que se financia con fondos de largo plazo. ►► RAZÓN CORRIENTE.

Capital, eficiencia marginal del / *Capital, marginal efficiency of.* ► TASA INTERNA DE RETORNO.

Capital emitido / *Issued capital.* Parte del CAPITAL de una compañía que se ha suscrito por los accionistas. Puede ser o no pagado (►► CAPITAL PAGADO).

Capital empleado / *Capital employed.* CAPITAL que se está utilizando en un negocio. No hay un acuerdo universal acerca de la definición del término. Algunas veces se considera para designar a los ACTIVOS NETOS (es decir, activos fijos más activos corrientes menos PASIVOS corrientes), pero en forma más general se incluyen PRÉSTAMOS BANCARIOS y GIROS y se hacen otros ajustes con el propósito de calcular el retorno sobre el *capital empleado neto* (► TASA DE RETORNO), como la exclusión de activos intangibles y la revaluación de INVERSIONES COMERCIALES a precios de mercado. ►► EVALUACIÓN DE INVERSIONES.

Capital empresario / *Venture capital.* ► CAPITAL DE RIESGO.

Capital ficticio / *Fictitious capital.* Capital en forma de títulos de valor, que proporciona un ingreso a su poseedor. Los títulos de valor, acciones, obligaciones, empréstitos del Estado, etc., carecen de valor intrínseco, son testimonio de que se ha concedido dinero en préstamo; por tal motivo, confieren a su poseedor el derecho de recibir un pago de *dividendos* o de abono de intereses a su cuenta. Estos títulos se negocian en la *Bolsa de Valores.* A diferencia del capital real que se invierte en las diferentes ramas de la economía, el capital ficticio no constituye una riqueza real; por esto, no desempeña ninguna función en el proceso de la reproducción capitalista. Su carácter ilusorio se descubre con singular nitidez durante las quiebras bursátiles, cuando las acciones y obligaciones, etc., se desvalorizan en muchos miles de millones de unidades monetarias, pero aún así la riqueza social efectiva no disminuye ni un ápice. Con el desarrollo del capitalismo crece con mayor rapidez el capital ficticio que el capital real. Cabe mencionar que una gran parte del capital ficticio, más de 70 a 80%, lo forma la deuda interna del Estado. ► MARX, KARL.

Capital fijo / *Fixed capital.* ► FINANCIAMIENTO DE NEGOCIOS; CAPITAL.

Capital flotante / *Floating capital.* CAPITAL que no está invertido en ACTIVOS fijos, como maquinaria, sino en trabajo en proceso, sueldos pagados, etc. Sinónimo de CAPITAL DE TRABAJO. ► RAZÓN CORRIENTE.

Capital, fuentes de / *Capital, sources of.* ► FINANCIAMIENTO COMERCIAL.

Capital humano / *Human capital.* Capacitación, experiencia y habilidades que posee un individuo y le permiten obtener un INGRESO. Se puede considerar que el ingreso que obtiene al ofrecer SERVICIOS personales (en oposición al hecho de prestar DINERO o permitir el uso de una propiedad) es el rendimiento del CAPITAL humano que posee. Es posible interpretar un periodo de entrenamiento formal o informal y la adquisición de esas habilidades, como un proceso de creación de capital humano, al igual que cuando la construcción de maquinaria, edificios, etc., crea capital físico.

Capital neto empleado / *Net capital employed.* ➤ CAPITAL EMPLEADO.

Capital no pedido / *Uncalled capital.* CAPITAL AUTORIZADO que se emite para el público, pero que no se pide (➤ PEDIDO) ni es CAPITAL PAGADO.

Capital pagado / *Paid-up capital.* Parte del CAPITAL EMITIDO de una compañía que se pagó por los accionistas. Es muy raro que el capital emitido no esté pagado entre las ACCIONES que se negocian en la BOLSA DE VALORES, y en ocasiones la frase se emplea de manera imprecisa como sinónimo de capital emitido para distinguirlo de CAPITAL AUTORIZADO.

Capital privado / *Private equity.* ➤ CAPITAL DE RIESGO.

Capital, productividad marginal del / *Capital, marginal productivity of.* TASA INTERNA DE RETORNO.

Capital-producto, razón incremental (RICP) / *Capital-output ratio, incremental* (ICOR). Incremento en el STOCK DE CAPITAL de una empresa, industria o economía durante un periodo, dividido entre el incremento en la producción durante ese periodo. Es la razón de la INVERSIÓN NETA al cambio en la producción. Para un incremento determinado en la producción, el tamaño del cambio en el stock de capital se determina por las condiciones tecnológicas y los precios relativos de los FACTORES, por ejemplo, a mayores salarios y menor TASA DE INTERÉS, mayor la inversión neta por un incremento determinado en la producción. Si la RICP se puede tomar como constante durante un cierto periodo, entonces al multiplicar ésta por el cambio previsto en la producción, se obtiene el nivel esperado de inversión neta. Este hecho lleva a la teoría del acelerador de la inversión (➤ PRINCIPIO DE ACELERACIÓN), y la RICP se identifica como el COEFICIENTE DE ACELERACIÓN. Las RICP tienen una parte importante en las TEORÍAS DEL CICLO ECONÓMICO y el CRECIMIENTO ECONÓMICO. Con frecuencia las emplean los economistas en el análisis de experiencias de crecimiento relativo de diferentes países. En estos casos, se utilizan datos sobre los incrementos porcentuales de la INVERSIÓN BRUTA de las cuentas nacionales y se dividen entre el incremento porcentual del PRODUCTO NACIONAL BRUTO. Dicha razón se denomina en forma más apropiada *razón incremental capital-producto bruto.* Otra razón relacionada es la *razón promedio capital-producto*, en la cual el stock de capital depreciado total (➤ DEPRECIACIÓN) se divide entre la producción total.

Capital Propio para la Industria / *Equity Capital for Industry* (ECI). Institución financiera que se creó para proporcionar fondos para CAPITAL a la industria británica. La ECI se fundó en mayo de 1976 por un grupo de instituciones bajo la coordinación del BANCO DE INGLATERRA. La iniciativa fue una reacción a los críticos acerca del funcionamiento del MERCADO DE CAPITALES ya que afrontaba la oferta de capital para la industria manufacturera. Hubo una controversia considerable acerca de la necesidad de una nueva institución y algunos organismos financieros no la apoyaron. Los suscriptores del capital inicial de 42 millones de libras fueron compañías de SEGUROS, UNIDADES DE FIDEICOMISOS, FIDEICOMISO DE INVERSIÓN Y LA FINANCIERA PARA LA INDUSTRIA.

Capital real / *Real capital.* ➤ CAPITAL.

Capital social / *Social capital.* **1.** Stock total de CAPITAL que posee una economía como un todo. Éste incluye no sólo los edificios, maquinaria, etc., que se emplean en la fabricación de productos vendibles, sino también los que participan en la producción de bienes y servicios que no son vendibles; por ejemplo, escuelas, caminos, equipo de defensa, etc. **2.** En una empresa, el capital social es el conjunto de aportaciones suscritas por los socios, estén o no pagadas.

Capital social fijo / *Social overhead capital.* ➤ INFRAESTRUCTURA.

Capital usurario / *Usurious capital.* Forma de capital que proporciona interés excesivo. El capital usurario apareció en el periodo en que terminó el régimen de la comunidad primitiva y surgió el Estado esclavista. Los usureros participaban en la explotación de los esclavos y de los siervos y concedían préstamos a los dueños de ellos, a los feudalistas y a los reyes. Los intereses exigidos por el préstamo no sólo absorbían todo el plusproducto, sino también una buena parte o todo el producto necesario de los esclavos y los siervos. El capital usurario contribuyó a preparar las condiciones para que surgiera el modo capitalista de producción. Por una parte, condujo a la ruina y a la proletarización a los pequeños productores, que se convirtieron en obreros asa-

lariados; y por otra, aceleró la acumulación de capital monetario. Bajo el modo de producción capitalista, la forma básica de capital que proporciona intereses es el capital de préstamo. En la actualidad, el capital usurario aún desempeña un papel importante en los países coloniales y dependientes, donde las relaciones economicosociales son atrasadas y se mantiene este yugo. ➤ MARX, KARL.

Capitalismo / *Capitalism*. Sistema politicoeconómico que se basa en la propiedad privada y las GANANCIAS privadas, criticado por KARL MARX debido a la explotación del trabajador. ➤➤ ECONOMÍA DE MERCADO LIBRE.

Capitalismo, contradicción fundamental del / *Capitalism basic contradiction*. Enfrentamiento entre el carácter social de la producción y la forma capitalista privada de apropiarse el producto del trabajo. Esta contradicción expresa el profundo antagonismo entre el trabajo asalariado y el capital, es decir, la lucha de clases entre la burguesía (dueños del capital) y el proletariado (dueños de su fuerza de trabajo). ➤ MARX, KARL.

Capitalismo de Estado / *State capitalism*. Participación directa del Estado en la economía de un país. El Estado capitalista puede poseer en propiedad distintos bienes: empresas industriales, de transporte, energéticos, comunicaciones, tierras, bosques, armamentos, recursos monetarios, etc. El capitalismo de Estado antecede al socialismo y éste al comunismo. En el socialismo, el proletariado se adueña del Estado para socializar los medios de producción. En los países en desarrollo, el capitalismo de Estado constituye un instrumento muy útil de lucha contra el capital extranjero, para extirpar las raíces económicas de su dominio y contribuye a fortalecer y desarrollar en algunos casos la economía nacional. ➤ MARX, KARL.

Capitalismo monopolista de Estado / *State monopolist capitalism*. Se presenta cuando los capitalistas monopólicos unen su fuerza a la del Estado burgués con el fin de mantener y afianzar el régimen capitalista. La base económica de esta forma de capitalismo refleja el enorme crecimiento de la socialización de la producción, la concentración de inmensos capitales en unos cuantos monopolios. En esta fase, el Estado sirve a los monopolios para multiplicar sus ganancias y fortalecer su dominio; se caracteriza por la participación de altos dirigentes monopolistas en los principales puestos gubernamentales. ➤ MARX, KARL.

Capitalización / *Capitalization*. **1.** Monto y estructura del CAPITAL de una compañía. **2.** Conversión de GANANCIAS acumuladas y reservas en CAPITAL EMITIDO, es decir, acciones. **3.** *Capitalización de mercado* es el valor de mercado del capital accionario emitido, es decir, el precio cotizado de sus acciones multiplicado por el número de acciones pendientes. **4.** Se refiere también al pago de dividendos en efectivo, como rembolso de una fracción de las reservas, las utilidades y la venta de acciones de los propietarios, con lo cual se frena el crecimiento de la empresa.

Capitalización de mercado / *Market capitalization*. ➤ CAPITALIZACIÓN.

Captura regulatoria / *Regulatory capture*. La situación que se presenta cuando los reguladores abogan por los intereses de los productores que se pretende que deben regular. ➤➤ REGULACIÓN.

Carga impositiva / *Tax burden*. Monto de dinero que un individuo, institución o grupo debe pagar de IMPUESTOS. Incluye todos los costos en que el causante incurre al pagar el impuesto, por ejemplo, el costo neto de impuestos por emplear a un especialista para llenar las formas fiscales. En caso de no contratar a un especialista, se deberá incluir el precio de la hora-persona por unidad de tiempo dedicada a llenar dichas formas.

Cargo de la comunidad / *Community charge*. ➤ IMPUESTO LOCAL.

Cargo fijo / *Fixed charge*. ➤ CARGO FLOTANTE.

Cargo flotante / *Floating charge*. Utilización de los ACTIVOS totales de una compañía o individuo como GARANTÍA para una DEUDA. En ocasiones se utilizan sólo algunos activos, en este caso se denomina *cargo fijo*.

Cargos de capital / *Capital charges*. Cargos en las CUENTAS de una compañía o individuo por pago de intereses sobre CAPITAL, DEPRECIACIÓN o pago de PRÉSTAMOS.

Cargos previos / *Prior charges*. Los poseedores de OBLIGACIONES y acciones PREFERENTES tienen un derecho previo a los tenedores de ACCIONES ORDINARIAS sobre los pagos por GANANCIAS de CAPITAL. El monto de esos derechos se conoce como cargos previos sobre la compañía.

CARICOM. ➤ COMUNIDAD Y MERCADO COMÚN DEL CARIBE.

Carta de asignación / *Allotment letter*. Carta que se dirige a un suscriptor de una emisión de ACCIONES informándole el número de acciones que se le asignaron y –cuando el pago no se hizo junto con la solicitud– el monto que adeuda.

Carta de la empresa / *Bill enterprise*. ➤ POLÍTICA DE COMPETENCIA.

Carta Social / *Social Charter*. Una Carta Social

y un Programa de Acción Social fue elaborado por la Comisión de Asuntos Sociales de la, en ese entonces, Comunidad Europea (➤ UNIÓN EUROPEA) en 1989 para su discusión entre los Estados miembros. El programa incluyó: *a*) salud y seguridad en el trabajo; *b*) libertad de movimiento de los trabajadores a través de toda la Comunidad; *c*) igualdad de oportunidad; *d*) trabajo temporal y parcial; *e*) condiciones contractuales de empleo; *f*) consulta a la gerencia de los empleados; *g*) seguridad social; *h*) trabajadores migratorios. Un protocolo separado al ➤ TRATADO DE MAASTRICHT sobre política social fue adoptado por los 11 Estados miembros en 1991, el cual no firmó Gran Bretaña. ➤➤ UNIÓN MONETARIA EUROPEA.

Cártel / *Cartel*. Grupo de empresas que llega al acuerdo de fijar PRECIOS para sus productos, mutuamente aceptables; con frecuencia incluyen cuotas de producción e INVERSIÓN. Las reglas del cártel se formalizan en un documento, pueden ser legalmente obligadas y se imponen sanciones a las empresas que las violen. La esencia de un cártel es que es un sistema formal de colusión, a diferencia de lo que sería un conjunto de acuerdos formales o informales para seguir ciertas políticas de precios. En la actualidad, los cárteles son ilegales en Estados Unidos, pues se afirma que su efecto general es restringir la producción, aumentar los precios y en general crear condiciones de MONOPOLIO en la industria. Por otro lado, los cárteles se han legalizado en ciertas épocas, sobre todo en Alemania, en el periodo interbélico, cuando se consideraron como medio para alcanzar una gradual "racionalización" de una industria que sufría de CAPACIDAD EXCEDENTE o de lograr suficiente fuerza para competir de manera más eficiente en el COMERCIO INTERNACIONAL.

Cartera / *Portfolio*. Conjunto de inversiones financieras cuya finalidad tiende a equilibrar los factores de riesgo-rendimiento de acuerdo con las preferencias del inversionista.

Cartógrafo (EUA) / *Chartist* (USA). Experto de la bolsa de valores que predice los movimientos de los precios de las acciones, con base en el estudio de gráficas en las cuales se presentan los precios de ACCIONES individuales y los índices de precio. ➤➤ ANALISIS TÉCNICO; ANÁLISIS FUNDAMENTAL.

Casa de aceptación / *Accepting house*. Institución especializada en la aceptación o garantía de LETRAS DE CAMBIO; todas las casas de aceptación han adquirido otras funciones, como el FACTOR y la FORFETIZACIÓN, retomando a las funciones de un BANCO MERCANTIL. Existen 16 casas de aceptación en la ciudad de Londres (todas británicas), representadas por el Comité de Casas de Aceptación, el cual coordina sus actividades así como sus relaciones con la Tesorería y con el Banco de Inglaterra. Los miembros de este comité son elegibles para obtener mejores DESCUENTOS en las letras compradas por el Banco de Inglaterra, aunque este privilegio ha sido extendido también a algunos bancos e inclusive a bancos extranjeros, así que el término casa de aceptación es ahora una indicación de estatus más que de operación. ➤ ACEPTACIÓN BANCARIA.

Casa de confirmación / *Confirming house*. Agencia en Gran Bretaña que compra y hace los arreglos para la exportación de bienes en representación de compradores de ultramar. Organismo similar a la agencia aduanal.

Casa de descuento / *Discount house*. **1.** Institución en el MERCADO DE DESCUENTO de Londres que compra notas promisorias y las revende o las retiene hasta su maduración. Las casas de descuento financian sus compras de valores sobre todo obteniendo préstamos de corto plazo de los bancos y otras instituciones financieras. Esos préstamos se aseguran contra sus tenencias de valores. Existen 11 miembros de la Asociación del Mercado de Descuento de Londres, todas las compañías públicas independientes y algunas firmas más pequeñas que se especializan en el mismo negocio. **2.** Establecimiento que vende mercancías al menudeo a precios de DESCUENTO.

Casa de moneda / *Mint house*. Institución oficial que se dedica a la acuñación de monedas e impresión de billetes de curso legal, dependiente de las autoridades de Hacienda.

Casa de financiamiento / *Finance house*. Institución financiera que se dedica al negocio de COMPRAS A PLAZO y otras formas de compras a crédito. También se denominan compañías financieras, compañías de financiamiento para compras a plazo y BANCOS INDUSTRIALES. Existen varios cientos de casas de financiamiento en el Reino Unido que cuentan con la mayor parte de las deudas por CRÉDITO PARA COMPRAS A PLAZO, el resto pertenece a los vendedores al menudeo. Las casas de financiamiento compran parte de las deudas por crédito para compras a plazo de los vendedores al menudeo, bajo lo que se conoce como "descuentos en bloque". Alrededor de 50% de los fondos de las casas de financiamiento proviene de depósitos por los que pagan intereses, no sólo del público en general, sino también de compañías comerciales y otras instituciones financieras, incluyendo los BANCOS COMERCIALES (los intereses que se pagan

en general son mayores que los que se ofrecen por los bancos comerciales); otras fuentes de recursos son las reservas de capital, descuento de documentos y giros bancarios. Las fuentes de recursos más grandes son, de hecho, los bancos comerciales; y la mayor parte de las casas de financiamiento son subsidiarias de los bancos. En forma similar, muchas de las casas de financiamiento son subsidiarias de compañías manufactureras y otorgan crédito sólo para los productos de su compañía matriz, por ejemplo, la Compañía de Crédito para Automóviles Ford. Aunque los créditos para automóviles y otros bienes de consumo duradero representan una parte importante de sus negocios, el COMITÉ CROWTHER encontró que, en Gran Bretaña, 59% de los balances pendientes de las casas de financiamiento eran para propósitos de negocios, y sólo 41% para consumidores finales. Éste es el resultado de los controles que se han impuesto por el gobierno en los préstamos para compras a plazos en el pasado. Dichos controles se abandonaron bajo el nuevo sistema de CONTROL DE CRÉDITO, que impuso limitaciones similares en éste como en otros tipos de créditos. Aunque es la principal, las compras a plazos no son la única actividad de las compañías de financiamiento; también otorgan créditos para otros propósitos, incluyendo financiamiento puente, arrendamiento y FACTOREO, abastecimiento de crédito a vendedores de automóviles y segundas hipotecas.

Casa emisora / *Issuing house*. Institución, por lo regular un BANCO MERCANTIL, que organiza la obtención de capital por medio de nuevas emisiones de VALORES en nombre de clientes. La casa emisora asesora al cliente acerca del tiempo y forma de la emisión de manera conjunta con el AGENTE EMISOR. A cambio de una comisión, suscribe toda o parte de la emisión. El patrocinio de una emisión por una casa emisora establecida afecta en gran medida la confianza del inversionista y el éxito de la emisión. Por esta razón, las casas emisoras son selectivas en grado extremo con las nuevas emisiones que desean patrocinar. De acuerdo al INFORME RADCLIFFE, alrededor de 60% de las nuevas emisiones hechas por las COMPAÑÍAS PÚBLICAS se patrocinan por casas emisoras. ►► MERCADO DE EMISIONES NUEVAS; SUSCRIPCIÓN. ► BANCA DE INVERSIÓN.

Casi dinero / *Quasi-money*. ► "CUASI" DINERO.

Cassel, Gustav (1866-1945). ► TEORÍA DE LA PARIDAD DEL PODER DE COMPRA.

Causalidad de Granger / *Granger causality*. Una manera para determinar cuándo una variable A puede decirse que tiene una influencia causal sobre la variable B. Si nosotros observamos que la inflación sigue a incrementos en la oferta-monetaria, no podemos decir que los aumentos en la oferta monetaria *causan* la inflación. Más bien podría ser que ambos, los incrementos en la oferta monetaria y la inflación, son ocasionados por algo más. Bajo la prueba de causa de Granger, una ► SERIE DE TIEMPO de ambos, oferta monetaria e inflación, son tomadas, y cada una es separada de cualquier tendencia independiente a largo plazo que puedan presentar. Entonces los valores de la oferta monetaria y la inflación son regresionados uno contra otro (► ANÁLISIS DE REGRESIÓN). Puede decir que los cambios en la oferta monetaria pueden causar inflación si en dicho análisis: *a*) los valores de la inflación son explicados por los valores previos de la oferta monetaria; y *b*) los valores de la oferta monetaria son explicados por valores futuros de la inflación.

Cautivos / *Captives*. ► CAPITAL DE RIESGO.

CBI. ► INICIATIVA DE LA CUENCA DEL CARIBE (ICC).

Censo / *Census*. Recuento de la POBLACIÓN total del grupo estudiado, que por lo regular proporciona información social, demográfica o económica. Tal vez los primeros censos de población se realizaron para evaluar la BASE GRAVABLE, y datan por lo menos desde los tiempos ROMANOS. Los censos de población se efectúan en forma regular desde 1801 en Gran Bretaña. Ahora existen de PRODUCCIÓN, distribución y otros temas.

Centro de distribución / *Entrepôt*. Centro en el que se reciben bienes para su distribución subsecuente. Un *puerto de distribución* tiene instalaciones para trasbordo de bienes importados o para almacenamiento previo a su reexportación, sin necesidad de pasar por controles aduanales. El puerto de Rotterdam es un ejemplo de un *Centro de distribución*. (► PUERTO LIBRE).

Certificado de acción / *Share certificate*. Un documento o un título que demuestra la propiedad de las ► ACCIONES DE UNA COMPAÑÍA ► CREST; hecho de transferencia.

Certificación de depósito (CD) / *Certificate of deposit* (CD). Título negociable que emite un banco a cambio de un depósito a plazo. Los CD son VALORES que se compran por menos de su valor nominal, el cual es la promesa del banco de pagar el depósito y así ofrecer un RENDIMIENTO al vencimiento. EL MERCADO SECUNDARIO en CD se realiza por las CASAS DE DESCUENTO y los bancos en el MERCADO INTERBANCARIO. Cuando un depositante sabe que es posible, si es necesario, vender su CD, deseará colocar sus fondos en un banco por largos periodos. Los

CD se emitieron por primera vez en Nueva York en 1960 y se denominaron en dólares. Los CD en libras esterlinas le siguieron en 1968. ►► MERCADOS DE DINERO PARALELOS.

Certificado de depósito en dólares / *Dollar certificate of deposit*. ► EURODÓLAR.

Certificado de dividendo / *Dividend warrant*. Cheque por medio del cual las compañías pagan los DIVIDENDOS a los tenedores de acciones.

Certificado de incorporación / *Certificate of incorporation*. Un documento emitido por el Registro de la Propiedad certificando la existencia legal de una compañía después de cumplir con ciertos requisitos legales para su registro.

Certificado de origen / *Certificate of origen*. Certificado que requiere una autoridad aduanal para acompañar bienes importados que pueden exigir tasas de ARANCELES preferenciales en virtud de su país de origen. Los certificados se elaboran por los exportadores, se emiten por asociaciones, como las cámaras locales de comercio, y se aprueban por el Departamento de Comercio e Industria. ► ASOCIACIÓN EUROPEA DE LIBRE COMERCIO.

Certificados de ahorro / *Savings certificates*. ► CERTIFICADOS DEL AHORRO NACIONAL.

Certificados del ahorro nacional / *National savings certificates*. BONO que emite el gobierno (► AHORRO NACIONAL, DEPARTAMENTO DEL). Se han realizado 21 emisiones diferentes de esos certificados, sobre los que se pagan una prima o intereses con incrementos ligados a un índice (► INDIZACIÓN) en la fecha de VENCIMIENTO o antes. Los certificados se pueden convertir a efectivo en cualquier momento y los intereses están libres de impuestos.

Certificados de la Tesorería / *Treasury bills*. Instrumentos del gobierno para obtener préstamos de corto plazo. Los certificados son notas promisorias para pagar al portador después de la fecha de emisión. Los certificados se emiten para ofrecerse en el MERCADO DE DINERO y en EMISIONES DESIGNADAS a las entidades del gobierno. Cada semana se invita a PROPUESTAS a los banqueros, las CASAS DE DESCUENTO y los AGENTES. Por un lado, los certificados de la Tesorería proporcionan al gobierno un medio bastante flexible y barato en forma relativa para obtener DINERO prestado con el fin de satisfacer sus necesidades fluctuantes de EFECTIVO. Por otro lado, los bonos proporcionan un VALOR fuerte para intervenir en el mercado de dinero; y el BANCO CENTRAL en particular puede operar en ese mercado haciendo transacciones con certificados de la Tesorería.

CFC / FTC. Comisión Federal de Comercio (EUA) (► ANTIMONOPOLIO).

Chamberlin, Edward Hastings (1899-1967). Después de un tiempo en la University of Michigan, el profesor Chamberlin ingresó a Harvard como tutor en 1922 y se convirtió en profesor de tiempo completo de economía en 1937. Sus publicaciones incluyen: *Theory of Monopolistic Competition* (1933), *Towards a More General Theory of Value* (19571 y *The Economic Analysis of Labor Union Power* (19581. En *Theory of Monopolistic Competition*, propuso un nuevo aspecto en la teoría económica que no coincidía con los viejos conceptos de COMPETENCIA PERFECTA O MONOPOLIO puro. Mostró estos dos casos como límites. Entre ellos estaba la "competencia monopolística", que era la condición bajo la cual, de hecho, la mayoría de las industrias operaban. Cada empresa perseguía una política de DIFERENCIACIÓN del producto por medio de empaques especiales o propaganda para crear una penumbra de monopolio alrededor de su producto. También analizó el problema de los costos de venta, por ejemplo de la propaganda. ►► COMPETENCIA MONOPOLÍSTICA; ROBINSON, J. V.

Cheque / *Cheque or check*. Orden escrita, que realiza quien la gira, a un BANCO COMERCIAL O BANCO CENTRAL para pagar bajo solicitud una suma determinada de dinero al portador, una persona nombrada o una corporación.

Cheque certificado / *Banker's draft*. Cheque girado por un banco. Los cheques certificados se giran a petición de un cliente y la cuenta de éste sufre un débito como consecuencia. Se consideran como DINERO EN EFECTIVO, ya que no se pueden devolver sin que se paguen y se utilizan cuando un acreedor no desea aceptar un cheque personal como pago.

Chicago School / *Escuela de Chicago*. El pensamiento de libre mercado y monetarista (► MONETARISMO) que ha sido asociado con el Departamento de Economía de la Universidad de Chicago, y en particular con ► FRIEDMAN. La Escuela de Chicago está más asociada con ideas complementarias que: *a*) en ► MICROECONOMÍA, los mercados asignan más eficientemente, por lo que la intervención del gobierno debe ser muy limitada; y *b*) en ► MACROECONOMÍA, con la tesis ► MONETARISTA que, en tanto el crecimiento monetario ocasiona inflación, las políticas discrecionales para administrar la ► DEMANDA agregada deben ser evitadas, y que el gobierno debe apegarse a las reglas dirigidas a una baja tasa de crecimiento de la oferta monetaria. Común a ambas creencias, es la idea de que las acciones no reguladas de los individuos privados de manera general son socialmente benignas. Por esta razón, la

escuela ha tendido a argumentar un "toque ligero" en la ➤ POLÍTICA DE COMPETENCIA, y ha sugerido que las mayoría de los problemas del ➤ MONOPOLIO son creados por la regulación del gobierno, en lugar de resolverlos. La escuela ha sugerido también que ➤ las RESTRICCIONES VERTICALES son típicamente inofensivas. ➤ LAISSEZ-FAIRE.

Ciclo comercial / *Trade cycle*. ➤ CICLO ECONÓMICO.

Ciclo de Kondratieff / *Kondratieff cycle*. CICLO COMERCIAL de muy larga duración; J. A. SCHUMPETER aplicó el término a un ciclo que duró 56 años. Se le otorgó el nombre del economista ruso N. D. Kondratieff, quien en la década de los veintes realizó aportaciones significativas al estudio de las fluctuaciones de largo plazo. Kondratieff analizó los precios al mayoreo y las tasas de interés de Estados Unidos, el Reino Unido y Francia desde el siglo XVIII hasta la década de los veintes y descubrió que existen puntos máximos y depresiones a intervalos regulares. En Harvard se llevó a cabo un trabajo similar en el que se confirmó un ciclo de 54 años en los precios del trigo del Reino Unido a partir del siglo XIII.

Ciclo de la inversión en inventarios / *Inventory investment cycle*. Fluctuaciones en la actividad económica causadas por cambios en la INVERSIÓN EN INVENTARIOS. El nivel de producción de las empresas y, por tanto, el nivel del INGRESO NACIONAL y del empleo, se determinan no sólo por las ventas, sino también por el grado en que las empresas desean aumentar o disminuir sus INVENTARIOS. Si las empresas desean conservar alguna relación fija entre los inventarios y las ventas, entonces un cambio en el nivel de las ventas genera que una empresa ajuste su nivel de inventarios. Por ejemplo, una empresa vende 100 unidades por año y sabe, por experiencia, que una razón de 50% del stock en ventas es el óptimo. Si las ventas permanecen constantes, producirá 100 unidades por año. Si las ventas aumentan en, por ejemplo, 10% a 110 unidades, la empresa deberá incrementar su stock de 50 unidades a 51. En ese año deberá aumentar su producción en 15%; 10 unidades para satisfacer el aumento en ventas y 5 para el stock. En el siguiente año, si las ventas son constantes, la producción disminuiría a 100, ya que no sería necesaria ninguna adición al stock. Por tanto, se puede ver que la existencia de stock "acelera" el incremento de las ventas en términos de producción y también genera mayores fluctuaciones en la producción.

Ciclo de los negocios / *Business cycle*. ➤ CICLO ECONÓMICO.

Ciclo de vida del producto / *Product life cycle*. La teoría de que un producto manufacturado nuevo es desarrollado primero en los países de altos ingresos que tienen grandes mercados para productos tecnológicamente avanzados, así como los científicos e ingenieros para desarrollarlos. Después de un tiempo, los productos son exportados y más tarde son producidos en el exterior, quizá por subsidiarias, luego imitados por los países menos avanzados, cuyos costos de mano de obra les permite exportarlos al primer productor (➤ VENTAJA DE LA PRIMERA MOVIDA). Esto no significa que el productor inicial sufra, porque él puede desarrollar nuevos productos que inician su propio ciclo. La teoría de la vida útil del producto fue establecida inicialmente por Posner y Vernon para explicar el liderazgo y declinación de EUA ➤ CORPORACIONES MULTINACIONALES en la década de 1960. Aunque sujeta a críticas, la teoría refleja la experiencia en la producción de algunos productos (por ejemplo, autos, máquinas de escribir eléctricas) que empezaron en gran escala en EUA y que ahora se fabrican en muchos países, algunos de los cuales los exportan a EUA. Sin embargo, en algunos casos (por ejemplo, videocaseteras, japonesas) han mantenido la ventaja inicial, mientras que en otros (motocicletas de Gran Bretaña) ésta ha sido perdida. El significado real de la teoría es que ésta reconoce las interacciones entre los mercados doméstico e internacional y los roles de la difusión de la tecnología y la nueva tecnología entre las naciones y que son más complicados de lo que sustenta el ➤ PRINCIPIO DE HECKSHER-OHLIN.

Ciclo económico / *Trade cycle*. Oscilaciones regulares en el nivel de actividad de los negocios a través de cierto periodo. En los años de posguerra, el ciclo económico se controló hasta el punto en que las economías industriales de Occidente se volvieron infrecuentes los movimientos absolutos hacia abajo en el nivel de producción. El ciclo económico se sustituyó por la recesión (➤ DEPRESIÓN), en la cual ocurren pausas temporales en el avance de la producción seguidas por una reanudación del crecimiento.

Los economistas prestan mucha atención al fenómeno del ciclo económico, que culminó con los trabajos de SAMUELSON, HICKS, GOODWIN. PHILLIPS y KALECKI a fines de los años cuarenta y principios de los cincuentas. La mayoría de las explicaciones de la existencia y naturaleza del ciclo se basan en los determinantes de la inversión y sus efectos a través del proceso MULTIPLICADOR, sobre el nivel del INGRESO NACIO-

NAL. La teoría del acelerador de la inversión (➤ PRINCIPIÓ DE ACELERACIÓN), junto con el multiplicador, se puede utilizar para demostrar que el ajuste del nivel de inversión a la tasa de crecimiento de las ventas genera fluctuaciones en el ingreso nacional. ➤➤ MODELO ACELERADOR-MULTIPLICADOR; INGRESO, TEORÍA DE LA DETERMINACIÓN DEL; POLÍTICA DE ESTABILIZACIÓN.

Ciclo Juglar / *Juglar cycle*. Un ➤ CICLO ECONÓMICO identificado por Juglar (1819-1905) de una longitud aproximada de nueve años. Juglar fue uno de los primeros analistas en utilizar ➤ SERIES DE TIEMPO para elucidar un problema económico. Su trabajo fue publicado en 1862 en *Les crises commerciales et leur retour périodique en France, en Anglaterre et États Unis*. A través de su trabajo él llegó a la conclusión de que "La única causa de la ➤ DEPRESIÓN es la prosperidad". ➤ CICLO KONDRATIEF; KUZNETS, S. S.

CIF / CIF. (Cost, Insurance and Freight), costo, seguro, flete o "pagados todos los cargos". Las cuentas de comercio exterior registran las IMPORTACIONES en términos, de su valor CIF y las exportaciones FOB (por las siglas del inglés *free on board*, libre a bordo) o FAS (*free alongside ship*, *o* sea, libre al lado del barco). Para determinar la balanza de COMERCIO VISIBLE para las cuentas de la BALANZA DE PAGOS, las cifras de importaciones se ajustan a una base FOB. Los elementos de seguro y flete, que representan alrededor de 10% del pago total que se hace por importaciones, se incluyen en la balanza de pagos, como INVISIBLES. Esta expresión se incluye como cláusula en los contratos de compraventa internacional, por lo cual el vendedor deberá enviar la mercancía de acuerdo con los términos del contrato y facilita todos los documentos exigidos en prueba de conformidad, contratar el medio de transporte, pagar el flete y contratar póliza de seguro transferible que cubra los riesgos del contrato, sufragar todos los gastos de exportación y notificar de inmediato al comprador una vez cargada la mercancía.

Circulante, capital / *Capital, circulatting*. ➤ CAPITAL CIRCULANTE.

Círculo vicioso de la pobreza / *Vicious circle of poverty*. ➤ DESARROLLO ECONÓMICO.

Clark, John Bates (1847-1938). Educado en Amherst College, y Heidelberg y Zurich Universities, Clark fue profesor en Amherst hasta que, en 1895, fue nombrado profesor de economía en la Columbia University. Estuvo en ese puesto hasta su retiro en 1923. Sus publicaciones más importantes incluyen: *Philosophy of Wealth* (1885), *Distribution of Wealth* (1899), *The Control of Trusts* (1901), *The Problem of Monopoly* (1904) y *Essentials of Economic Theory* (1907). En Estados Unidos se le considera fundador de la teoría de la distribución de la productividad marginal (➤ DISTRIBUCIÓN, TEORÍA DE LA).

Clark, John Maurice (1884-1963). Hijo de JOHN BATES CLARK. Sustituyó a su padre en la cátedra de economía en la Columbia University en 1926. Sus publicaciones incluyen: *Economics of Overhead Costs* (1923) y *Essays in Proface to Social Economics* (1963). En un artículo, "Business Acceleration and the Law of Demand" en el *Journal of Political Economy* en 1917, formuló el PRINCIPIO DE ACELERACIÓN, una de las teorías básicas sobre las cuales se elaboró la teoría macroeconómica dinámica moderna (➤ MACROECONOMÍA).

Clásicos, economistas / *Classical economists*. Se denomina así al grupo de prominentes filósofos, académicos y empresarios, que establecieron las bases de la ECONOMÍA y de la teoría económica, la mayoría de origen escocés e inglés, como, DAVID HUME, ADAM SMITH, DAVID RICARDO, THOMAS MALTHUS, ROBERT TORRENS, NASSAU SENIOR, JOHN MCCULLOCH, JAMES MILL, JOHN STUART MILL, JEREMY BENTHAM Y JOHN ELLIOT CAIRNES. ➤ CANTILLON; ➤ ECONOMÍA CLÁSICA; ➤ FISIÓCRATAS; ➤ MANDEVILLE, B.; ➤ TURGOT, R.

Clasificación Industrial Internacional Uniforme (CIIU) / *International Standard Industrial Classification* (ISIC). ➤ Categorización de las actividades económicas que utiliza Naciones Unidas para recopilar y presentar estadísticas oficiales.

Cláusula de escalamiento / *Escalator clause*. ➤ INDIZACIÓN.

Cláusula de la nación más favorecida / *Most favoured nation clause*. Cláusula de un tratado sobre comercio internacional bajo la cual los signatarios prometen extender entre sí cualquier término de comercio favorable que se ofrezca en acuerdos subsecuentes a terceros países. ➤➤ ACUERDO GENERAL SOBRE ARANCELES Y COMERCIO.

Clearing House Automated Payment System (CHAPS) / *Sistema de Compensación de Pago Automatizado* (SCPA). (➤ CÁMARA DE COMPENSACIÓN).

Cliometría / *Cliometrics*. La "nueva" ➤ HISTORIA ECONÓMICA en la cual se usan técnicas cuantitativas incluyendo la ➤ ECONOMETRÍA para hacer interpretaciones y reconstrucciones del pasado, iniciada por Fogel y ➤ NORTH.

Club de París / *Paris Club*. ➤ FONDO MONETARIO INTERNACIONAL.

Cobertura / *Cover*. Razón de GANANCIAS totales a ganancias distribuidas de una compañía de responsabilidad limitada. Se dice que un DIVIDENDO se cubre dos veces si representa la mitad de los ingresos de la compañía.

Cobertura de dividendos / *Dividend cover.* ➤ DIVIDENDOS, COBERTURA DE.

Cobertura de intereses / *Interest cover.* Número de veces que los pagos por intereses fijos que realiza una compañía como servicio de sus PRÉSTAMOS DE CAPITAL se exceden por sus UTILIDADES. Esta relación muestra la reducción de utilidades que podría haber antes de que no se pudiera resolver el pago de intereses con los ingresos corrientes y es, por tanto, una guía útil para el potencial inversionista de interés fijo.

Coeficiente beta / *Beta coefficient.* Medición del grado de relación en que el rendimiento de una acción dada o de un fondo de una sociedad de inversión varía respecto del patrón de comportamiento seguido por el mercado de valores. Econométricamente es la pendiente de la línea de regresión que explica la relación del rendimiento del mercado de valores respecto del rendimiento de un fondo o una acción; se utiliza para medir el desempeño de las carteras de inversión. La beta (B) de una acción es el coeficiente de la pendiente de la línea de regresión del rendimiento de una acción (VARIABLE DEPENDIENTE) sobre el rendimiento de un indicador global del mercado de valores como el Índice de la Bolsa Mexicana de Valores (VARIABLE INDEPENDIENTE); la beta muestra el cambio promedio en el rendimiento de una acción por unidad de cambio en el rendimiento del índice del mercado. Durante periodos cortos, el rendimiento de una acción puede moverse contrario al mercado, la beta será negativa. A través de periodos más largos, los precios de la mayoría de las acciones se mueven en la misma dirección y casi todas las betas son positivas, pues el patrón común de precios se consolida ya que los eventos económicos afectan a todas las firmas en un mismo sentido. La beta es igual a 1 cuando la acción es volátil si sube (baja) cuando el mercado sube (baja). ➤ ÍNDICE DE ACCIONES; ➤ REGRESIÓN POR MÍNIMOS CUADRADOS.

Coeficiente de correlación producto momento / *Product-moment correlation coefficient.* ➤ CORRELACIÓN.

Coeficiente de correlación múltiple / *Multiple correlation coefficient.* Una medida estadística de la exactitud por la cual una ➤ VARIABLE estimada por una ecuación, o ➤ MODELO, conteniendo dos o más ➤ VARIABLES INDEPENDIENTES (➤➤ CORRELACIÓN). Ésta puede tomar valores entre 0 y 1. En 0, no existe correspondencia alguna entre la variable pronosticada y la variable observada, un coeficiente de unidad indica una correspondencia perfecta. Se denomina también coeficiente de determinación y R cuadrada (➤ CORRELACIÓN PARCIAL; ANÁLISIS DE REGRESIÓN).

Coeficiente de determinación / *Coefficient of determination.* Se calcula también elevando al cuadrado el coeficiente de CORRELACIÓN. ➤ COEFICIENTE DE CORRELACIÓN MÚLTIPLE. ➤ COEFICIENTE DE CORRELACIÓN PRODUCTO-MOMENTO.

Coeficiente de Gini / *Gini coefficient.* Medida de desigualdad que se deriva de una CURVA DE LORENZ. A medida que aumenta el grado de desigualdad, también aumenta la circularidad de la curva de Lorenz y, por tanto, se agranda el área entre la curva y la línea de 45°. El coeficiente de Gini se mide como:

$$G = \frac{\text{área entre la curva de Lorenz y la línea de } 45^\circ}{\text{área por encima de la línea de } 45^\circ}$$

Si hay igualdad perfecta, la curva de Lorenz coincide con la línea de 45°, y entonces G = 0. (➤ RAZÓN DE CONCENTRACIÓN).

Coeficiente de variación (CV) / *Coefficient of variation* (CV). Una medida estadística que puede ser usada para comparar la volatilidad de los precios de los ➤ ACTIVOS que tienen diferentes tasas de rendimiento en términos de riesgo por unidad de rendimiento. El CV es calculado por la división de la desviación estándar de los precios de los activos entre el rendimiento promedio o esperado del activo. ➤➤ COEFICIENTE BETA.

Colectivismo / *Collectivism.* También se denomina populismo, capitalismo de Estado, sindicalismo, fascismo, falangismo, corporativismo y Estado corporativo. Opuesto al Estado liberal capitalista y al Estado socialista. En este tipo de organización, un grupo que pretende representar a la colectividad, posee derechos superiores al del individuo, del Estado y de la clase obrera. El enfoque es sobre una concepción funcional económica de la sociedad, por ejemplo los sindicatos, los cuales efectúan un paro nacional para obtener el poder. La teoría política de este sistema es de compromiso, con muy poca consistencia, ecléctica y por lo regular se expresa por un partido único. Otras características son: nacionalismo exacerbado y autoritarismo inflexible. La primera aplicación la realizó Gabriel D'Annunzio, al promulgar una constitución en 1919, después de haber conquistado la ciudad de Fiume. El régimen fascista que se estableció en Italia en 1922 proclamó: "En la economía nacional, todo lo que, en alcance o función, vaya más allá del interés privado y que afecte a la comunidad, que-

dará dentro de la esfera de acción del Estado". Por ejemplo, bajo el régimen nazi en la Alemania de Hitler, el control total del sistema bancario y su extenso financiamiento de proyectos y obras de gran escala, incrementaron la expansión de la OFERTA MONETARIA. Este gran aumento de la deuda del gobierno, infló la oferta monetaria de Alemania, el alto nivel de la deuda no pudo absorber el elevado monto de dinero o crédito existentes en la economía. Para ello, el gobierno nazi, bajo las instrucciones de su banquero central, Hjalmar Schacht, emitió instrumentos de la deuda interna, que se denominaron "Mefos" o "Certificados de Empleo" (➤ CERTIFICADOS DE LA TESORERÍA) con objeto de tratar de "pagar" sus armamentos, los gigantescos proyectos y las grandiosas obras públicas. Estos "Mefos", se "aceptaron" por todos los bancos, previamente nacionalizados, para que funcionaran como parte de la oferta monetaria, a pesar de que no estaban respaldados por nada, excepto la insustancial promesa de pago que hizo el gobierno nazi. Debido a esto, el nivel de vida de los ciudadanos quedó debajo de la subsistencia, tuvieron que depositar sus "excedentes" de ingresos (por decreto gubernamental), en los bancos estatales o "invertir" en bonos del gobierno e instrumentos a corto plazo. Después, el gobierno nazi exigió en forma abierta a individuos y empresas que compraran deuda interna gubernamental e impuso cuotas obligatorias. El objetivo del fascismo-populismo consiste en nulificar la distinción entre los intereses individuales y los "colectivos", forzando la dependencia económica y psicológica sumisa del pueblo. Este modo de gobernar se ha impuesto de manera alternativa en Italia, Alemania, Japón, Unión Soviética, España, Portugal e Hispanoamérica, desde 1920 hasta la actualidad, y ha generado una cauda de inflación desde dos hasta *n* dígitos, reducción del nivel de vida, altísimo e incontrolable endeudamiento externo e interno, destrucción de la formación de capital, desaparición de la libre empresa, erradicación de los sindicatos independientes, armamentismo desproporcionado, represión intelectual, devaluaciones continuas respecto de monedas "duras", fuga de capitales, emigración, ataques a las minorías étnicas, burocratismo, etc. El colectivismo es un sistema que fortalece al gobierno a expensas del bienestar del pueblo, imbuido a través de una propaganda filantrópica que en forma demagógica pretende alinear el interés individual, con la política económica fascista. ➤ ARROW, K. J.; TEOREMA DE LA IMPOSIBILIDAD; CAPITAL FICTICIO.

Colinearidad / *Collinearity*. ➤ CORRELACIÓN entre dos variables. ➤➤ MULTICOLINEARIDAD.

Colocación / *Placing*. Venta de una emisión nueva de ACCIONES O VALORES (➤ MERCADO DE EMISIONES NUEVAS) por lo regular a INVERSIONISTAS INSTITUCIONALES, por un intermediario financiero, como una empresa de accionistas que funciona en nombre de la compañía que emite las acciones. Este método de "colocación privada" de las acciones minimiza el costo de una emisión nueva de las empresas pequeñas. Si las acciones se listan en el MERCADO DE VALORES, se debe poner a disposición del público general una proporción de la emisión.

Colusión / *Collusion*. Cooperación evidente entre oligopolistas o OLIGOPOLIO para establecer políticas comunes. Esas políticas por lo general implican la fijación de PRECIOS acordados, y, también, pueden incluir la asignación de CUOTAS en el mercado y planes de INVERSIÓN coordinados. Debido a que la colusión evita la competencia de precios y tiende a promover la eficiencia a una tasa de innovación más baja, se ha criticado por los economistas. ➤ CÁRTEL.

Comercio al mayoreo / *Wholesale trade*. Empresas en la cadena de distribución que en principio venden a otros negocios. Los mayoristas son intermediarios ante los minoristas (➤ COMERCIO AL MENUDEO), los manufactureros y otros proveedores. Los mayoristas desempeñan una importante función económica al comprar en grandes cantidades bajo términos ventajosos y revenderlas en cantidades más pequeñas. Ellos se encargan de manejar las importaciones y las exportaciones, pueden ofrecer crédito, y son particularmente importantes fuentes de abastecimiento para los minoristas, que pueden comprar muchas líneas de una sola fuente y más barato que de manera directa. Existen bastante más de 100 000 mayoristas en Gran Bretaña –casi uno por cada empresa minorista–. A pesar del incremento en la participación de múltiples minoristas –que tratan de comprar directamente de los fabricantes– el número de mayoristas no tiende a decrecer.

Comercio al menudeo / *Retail trade*. Último eslabón en la cadena de distribución del fabricante al consumidor final. La distribución al menudeo se puede basar en stocks (➤ INVENTARIO) que se localizan en el punto de venta final, ya sea en las grandes tiendas de departamentos o en un local en el mercado. En forma alternativa, se pueden centralizar los stocks, como en las casas de ventas por correo.

Comercio Británico Internacional (CBI) / *British Trade International* (BTI). Agencia de promo-

ción de exportaciones del Departamento de Comercio e Industria y de la Oficina del Exterior y de la Mancomunidad de Gran Bretaña. La BTI une varios servicios previamente administrados por separado, incluyendo inversión, Gran Bretaña es la responsable por la inversión interna. Los socios comerciales, dentro de la BTI, suministran servicios de apoyo comercial vía el enlace de servicio a los negocios y a los negocios pequeños. La BTI fue establecida en mayo de 1999 como una sucesora del Consejo Británico de Comercio Exterior.

Comercio con cupones / *Check trading*. Práctica en la que una compañía, por lo general una CASA DE FINANCIAMIENTO, vende un título o cupón a CRÉDITO. El comprador paga la DEUDA por medio de abonos regulares determinados y con INTERESES. El comprador intercambia el cupón por bienes en determinados comercios. La casa de financiamiento rembolsa al detallista el valor nominal del cupón menos un descuento. Es un método muy antiguo de CRÉDITO AL CONSUMO, sobre todo en el norte de Inglaterra. Vino a ser un método para evitar las regulaciones de las COMPRAS A PLAZO. Éstas no se aplicaron al comercio con cupones, porque **1.** Las casas de financiamiento no vendían bienes sino que sólo extendían crédito, y **2.** El vendedor al detalle no vendía bienes en abonos. ►► LEY SOBRE CRÉDITO AL CONSUMO; COMITÉ CROWTHER.

Comercio electrónico (comercio-*e*) / *Electronic commerce* (*e-commerce*). Actividades comerciales en todo o en parte, usando las nuevas tecnologías de la comunicación y la información (► NUEVA ECONOMÍA), principalmente la Internet. Cada vez es más posible para los consumidores (comercio para el consumidor, *business to consumer* o B2C, por sus siglas en inglés) o negocios a negocios o *business to business*, B2B, por sus siglas en inglés) indagar y comparar bienes y servicios y ordenar en línea. Algunos ítems (por ejemplo, programas de computación) pueden ser distribuidos en línea, pero en la mayoría de los casos la distribución física es necesariamente por mensajería acelerada o servicio postal. Debido a esto, y porque los consumidores todavía no quieren dejar la experiencia de que al comprar vean y toquen los bienes así como comentarlos con el vendedor, la penetración del comercio-*e*, aunque muy difundida, es todavía muy limitada. Inicialmente, se pensó que las nuevas compañías capturarían la mayoría del comercio, pero lo que ha sucedido es que las compañías antiguas, con marcas prestigiadas, han adaptado su mercadotecnia a las nuevas tecnologías, un fenómeno denominado como "tecleos y mortero". El comercio-*e* debe incrementar la proximidad al cliente (y, por tanto, favorecer el comercio internacional), la transparencia de precios, la ► CONTESTABILIDAD y, por tanto, la competencia (► COMPETENCIA PERFECTA).

Comercio-*e* / *e-commerce*. ► Comercio electrónico.

Comercio internacional / *International trade*. Intercambio de bienes y servicios entre un país y otro. Este intercambio se realiza debido a las diferencias en costos de producción entre países y porque aumenta el bienestar económico de cada país al ampliar el rango de bienes y servicios disponibles para CONSUMO. DAVID RICARDO demostró, por medio de la ley de las ventajas comparativas, que para un país no era necesario tener ventajas de costos absolutos en la producción de una mercancía para encontrar a alguien que deseara comerciar. Aun si un país produjera todas las mercancías más caras que cualquier otra nación, podía tomar lugar el comercio en beneficio de todos, con la sola condición de que los costos de producción relativos de las diferentes mercancías fueran favorables. Las diferencias en costos de producción existen debido a que los países tienen diferentes dotaciones de los recursos que se requieren. Los países difieren en el tipo y cantidad de materias primas en su territorio, en sus climas, capacitación y magnitud de su fuerza de trabajo y su stock de CAPITAL físico. Los países tienden a exportar (► EXPORTACIONES) las mercancías cuya producción requiere, de manera relativa, más que otras de los recursos (► FACTORES DE PRODUCCIÓN) que más tiene (► PRINCIPIO DE HECKSCHER-OLHIN). Con la finalidad de aumentar el ámbito de especialización de la fuerza de trabajo (► DIVISIÓN DEL TRABAJO) y obtener ECONOMÍAS DE ESCALA con el agrandamiento de los MERCADOS, se supone que el comercio internacional debe estar libre de restricciones (► LIBRE COMERCIO). Los economistas clásicos (► ECONOMÍA CLÁSICA) rechazaron el MERCANTILISMO por defender los controles del gobierno sobre el comercio para obtener superávit de exportación, y el siglo XIX y principios del XX fue un periodo de libre comercio. Esta filosofía originó el proteccionismo económico (► PROTECCIÓN) de los años de entreguerra, pero se revisó de nuevo en 1948 en el ACUERDO GENERAL SOBRE ARANCELES Y COMERCIO. Éste había tenido algún éxito en la reducción de aranceles (► ARANCELES A LA IMPORTACIÓN) a la importación, que culminó en la RONDA TOKIO DE NEGOCIACIONES COMERCIALES en 1974 y en la reunión ministerial del GATT en 1982. Sin embargo, aún se presentan muchos

casos (➤ PROTECCIÓN). Al mismo tiempo ha habido un incremento en el número de UNIONES ADUANERAS Y ÁREAS DE LIBRE COMERCIO, como la COMUNIDAD ECONÓMICA EUROPEA, la ASOCIACIÓN EUROPEA DE LIBRE COMERCIO, la ASOCIACIÓN LATINOAMERICANA DE LIBRE COMERCIO y el MERCADO COMÚN CENTROAMERICANO. Esas uniones, al mismo tiempo que establecen el libre comercio entre los países miembros, discriminan en contra de los no miembros. Desde el fin de la Segunda Guerra Mundial, el comercio internacional creció en forma rápida, y han habido muchos cambios en el patrón de bienes y servicios comerciados. Los PAÍSES EN DESARROLLO, en su intento por alcanzar mayores tasas de CRECIMIENTO ECONÓMICO, están cambiando de ser simples exportadores de materias primas a exportadores de bienes finales o semifinales. Al mismo tiempo, las naciones desarrolladas están tomando ventajas de la especialización tecnológica, de tal forma que se está incrementando el intercambio de productos con alto valor agregado entre ellos.

México.
Exportaciones totales
(millones de dólares).

Concepto	*Sep. 84*	*Oct. 84*	*Nov. 84*	*Dic. 84*
Exportaciones totales	1855.1	2027.0	1913.7	1861.7
Petroleras	1354.2	1435.5	1316.5	1316.0
No petroleras	500.9	591.6	597.2	545.6

FUENTE: Banco de México, *Indicadores económicos*. Diciembre de 1985, págs. IV-4.

Comercio, moneda de / *Currency, trading*. ➤ MONEDA DE COMERCIO.

Comercio visible / *Visible trade*. COMERCIO INTERNACIONAL en mercancías, IMPORTACIONES y EXPORTACIONES. ➤➤ INVISIBLE.

Comisión / *Commission*. Porcentaje del VALOR de una transacción tomado por un intermediario como pago por sus servicios, por ejemplo, la comisión de un AGENTE o la de una agencia de bienes raíces.

Comisión de Monopolios y Fusiones / *Monopolies and Mergers Commission*. ➤ POLÍTICA DE COMPETENCIA.

Comisión de precios / *Price Commission*. Entidad independiente que estableció el gobierno para administrar el control de precios. Además de administrar el Código de Precios (➤ POLÍTICA DE PRECIOS E INGRESOS), la comisión informa sobre asuntos referentes al tema, para investigación del gobierno e informa de manera regular acerca de sus actividades. La comisión rinde informes tanto a la Secretaría de Estado de Comercio como al Instituto para Precios y Protección al Consumidor. Las oficinas regionales proporcionan información y asesoría, investigan acerca de aumentos en precios y vigilan la observancia del código. ➤ CONTROL DE PRECIOS.

Comisión de Valores e Intercambio (CVI) / *Securities and Exchange Commission* (SEC). La agencia federal de EUA para la ➤ REGULACIÓN de los ➤ MERCADOS DE VALORES, establecida en 1934 para administrar las Actas de Valores e Intercambio de 1933 y 1934, que requieren que la mayoría de los valores ofrecidos a la venta sean registrados. La SEC, por sus siglas en inglés, hace cumplir también la Ley *de la Compañía de Inversión de* 1940, y la *Ley de Asesor de Inversión de* 1940 –que regula a los asesores de valores de inversión y requiere que se registren ante la SEC– y otras legislaciones. La SEC tiene un presidente del consejo, designado por el Presidente, y cuatro comisionados, todos nominados por el presidente con la asesoría y aprobación del Senado por términos de cinco años. La SEC tiene cinco grandes divisiones: *a*) finanzas corporativas/emisiones nuevas corporativas, registro, transparencia, etc.; *b*) regulación del mercado (corredores extranjeros, organizaciones autorregulables y otros participantes de mercado, por ejemplo), ➤ BANCA COMERCIAL; *c*) administración de inversiones (➤ INVERSIONISTAS INSTITUCIONALES y supervisión de asesores de inversión); *d*) supervisión; y *e*) inspecciones de la conformidad y exámenes. La SEC tiene oficinas en 11 distritos.

Comisión económica de las Naciones Unidas para América Latina (CEPAL) / *Latin America United Nations Economic Comission* (LAUNEC). Se creó el 5 de marzo de 1948 en virtud de la resolución 106 del Consejo Económico y Social de las Naciones Unidas (ECOSOC) como una comisión regional dependiente del ECOSOC. La CEPAL ha desempeñado un papel de trascendencia en el análisis del proceso de desarrollo latinoamericano y permitió la formación de una auténtica escuela de pensamiento económico, animada por un equipo de economistas entre los que destacan R. Prebisch, C. Fuñado y P. Vuskovic, quienes trataron de renovar el análisis del subdesarrollo desde un enfoque estructural. La originalidad de sus planteamientos ha generado una amplia polémica, dentro y fuera del continente, entre los economistas dedicados al estudio de los problemas económicos del mundo subdesarrollado.

Comisión Federal de Comercio / *Federal Trade Commission*. ➤ ANTIMONOPOLIO.

Comisión Internacional de Comercio (CIC) / *International Trade Commission* (ITC). Una agen-

cia del gobierno de EUA establecida por la Ley de Comercio de 1974; remplazó a la Organización Internacional del Comercio de EUA que había abierto previamente en 1916. La ITC tiene poderes judiciales para investigar los casos en que se alegue que las ➤ IMPORTACIONES dañan materialmente la industria doméstica y para hacer recomendaciones al presidente. Dicho daño no tiene que ser por prácticas injustas de comercio (por ejemplo, ➤ DUMPING), aunque la ITC lleva a cabo estudios para determinar si se ha efectuado un dumping. Tiene el poder de volcar los aranceles anti-dumping impuestos por el Departamento de Comercio de EUA si encuentra que no hay daño causado a EUA de las importaciones bajo sospecha. La ITC también investiga los casos en que las importaciones pueden dañar los esquemas de subsidios a la agricultura de EUA. Colecta y disemina información y estadísticas sobre el comercio internacional de EUA y la producción doméstica (➤➤ COMERCIO INTERNACIONAL).

Comité de política monetaria / *Monetary policy committee*. El comité de nueve personas del ➤ BANCO DE INGLATERRA y sus similares en otros ➤ BANCOS CENTRALES, encargado de fijar las tasas de interés en Gran Bretaña. El comité británico consiste del gobernador del banco, dos subgobernadores, otros dos oficiales del banco, más cuatro economistas nombrados por el gobierno. Es responsable ante la Corte del banco de Inglaterra, y los Miembros del Parlamento a través del Comité Selecto de Tesorería y Servicio Civil de la Cámara de los Comunes (diputados). Se reúne mensualmente, y las minutas de sus procedimientos son publicadas. El comité está encargado de fijar las tasas de interés para satisfacer la ➤ META DE INFLACIÓN explícita del gobierno. ➤➤ CREDIBILIDAD; POLÍTICA MONETARIA.

Comité Selecto sobre Estimaciones / *Select Committee on Estimates*. Un comité selecto de la Cámara de Diputados Británica, cuyo propósito es investigar cualquiera de las ➤ ESTIMACIONES proyectadas del gasto de gobierno que considere deba ser examinada. Su propósito es esencialmente si cualquier economía obtenida es consistente con las políticas implicadas en las estimaciones.

Compañía cerrada / *Close company* (USA *closed company*). Compañía que se controla de manera efectiva por cinco accionistas o menos. El propósito de la legislación fiscal de las compañías cerradas es prevenir que se evite el pago del IMPUESTO AL INGRESO, el cual no se puede imponer a los accionistas que eligen retener las GANANCIAS en su negocio. Una compañía en la cual el público mantiene 35% o más del CAPITAL PROPIO no se considera compañía cerrada. ➤➤ IMPUESTO CORPORATIVO.

Compañía cotizada / *Quoted company*. ➤ COMPAÑÍA PÚBLICA.

Compañía de capital conjunto / *Joint-stock company*. ➤ SOCIEDAD ANÓNIMA.

Compañía de inversión ampliable / *Open-ended investment company*. Un ➤ FONDO AMPLIABLE listado en la ➤ BOLSA DE VALORES a un solo precio unitario; como un ➤ FIDEICOMISO DE INVERSIÓN, pero que puede ser ➤ EMISORA o redimir (➤ REDENCIÓN) ➤ acciones para ajustar la demanda de manera similar a un ➤ FIDEICOMISO unitario. Muy comunes en los países europeos continentales, EUA y México; permitidos en Gran Bretaña desde 1995.

Compatibilidad de incentivos / *Incentive compatibility*. Un sistema de comportamiento en el cual cada individuo tiene un incentivo personal para actuar acorde con algún interés general. Un ejemplo clásico de un sistema de incentivos compatibles es el que usan los padres para dividir el pastel entre dos hijos hambrientos, en el cual a uno se le permite dividir el pastel en dos y al otro elegir qué rebanada prefiere tomar. El primer niño tiene el incentivo de partir el pastel en dos partes iguales, ya que es la decisión más justa. La compatibilidad de incentivos es importante en toda la economía, pero recientemente ha aumentado como una preocupación, porque es un ingrediente en la economía de ➤ ESCRUTINIO e ➤ INDICACIÓN, donde existen tipos de comportamiento (por ejemplo, el otorgar un anillo de compromiso) que son utilizados para distinguir a ciertos tipos de individuos de otros tipos, por ejemplo, la gente que es seria acerca del matrimonio de aquellos que no lo son. Estos sistemas trabajan sólo si el tipo de individuos que han sido elegidos no tienen otro incentivo para comportarse de manera diferente, por ejemplo, no debe ser el caso en que las ventajas de fingir que iba a casarse con alguien sean tan grandes que usted estaría dispuesto a comprarle un anillo de compromiso aun cuando si usted no pretendiese casarse. Esta situación se conoce como la condición de incentivos compatibles. La misma noción es importante en las áreas de ➤ TEORÍA DE LA OPCIÓN PÚBLICA, donde los sistemas de votación están diseñados para obtener las verdaderas indicaciones de las preferencias de la gente, sin distorsiones por consideraciones tácticas. Otro ejemplo es la ➤ SUBASTA ➤ VICKREY, en el cual los participantes tienen el incentivo de licitar el valor verdadero de su ítem. ➤➤ PELIGRO MORAL.

Compañía financiera / *Finance company.* Término impreciso que cubre un amplio rango de INTERMEDIARIOS FINANCIEROS, se emplea de manera más común como sinónimo de CASA FINANCIERA.

Compañía Holding / *Holding company.* Compañía que controla otra u otras compañías, por lo general por medio de la posesión de la mayoría de las ACCIONES de esas SUBSIDIARIAS. Una compañía holding se preocupa por el control y no por la INVERSIÓN. Se puede justificar desde el punto de vista económico cuando realiza funciones financieras, administrativas o de mercadeo para sus subsidiarias; ICI es un buen ejemplo de esto. La mayoría de las grandes compañías británicas son holdings, que ejercen mayor o menor control sobre sus subsidiarias. La forma de organización de las compañías holding tiene además una serie de ventajas prácticas; por ejemplo, es una forma más simple y menos costosa de ejercer control sobre otra compañía que por medio de la compra de sus ACTIVOS, y la compañía puede retener su nombre y prestigio. Para una compañía holding es posible controlar gran número de empresas con un CAPITAL combinado mucho más grande que el propio puesto que sólo necesita poseer la mitad, y aun menos, de las acciones de sus subsidiarios. El abuso de esta posibilidad de "piramidación", como se denomina algunas veces, ahora se limita por la legislación sobre compañías. También se denomina compañía dominatriz o controladora.

Compañía internacional / *International company.* ➤ CORPORACIÓN MULTINACIONAL.

Compañía listada / *Listed company.* Una compañía cuyas acciones están listadas en la pizarra de la BOLSA DE VALORES. ➤ VALOR LISTADO.

Compañía mutua / *Mutual company.* Compañía sin STOCK DE CAPITAL emitido que pertenezca a los miembros que hacen negocio con ella. Las GANANCIAS de una compañía mutua, después de deducciones para reservas, se distribuyen entre los miembros. Algunos bancos de AHORROS y compañías de SEGUROS, son compañías mutuas. En Estados Unidos el término "mutuo" también se emplea para referirse a FIDEICOMISOS DE INVERSIÓN de término abierto o fondos mutuos. En otros países se denominan sociedades de inversión.

Compañía privada / *Private company.* Tipo de organización de negocios que permite que un número limitado de accionistas goce de RESPONSABILIDAD LIMITADA y graven como una compañía. A diferencia de la COMPAÑÍA PÚBLICA, una compañía privada puede no ofrecer ACCIONES para suscripción pública, pero de manera diferente de la SOCIEDAD, y si requiere la protección de la responsabilidad limitada está obligada a llevar contabilidad. Las compañías privadas más pequeñas están exentas de ciertos requisitos de declaración. ➤ COMPAÑÍA CERRADA.

Compañía pública / *Public company.* Empresas de negocios constituida legalmente, que puede ofrecer ACCIONES para suscripción pública.

Compañías exentas / *Exempt companies.* ➤ COMPAÑÍA PRIVADA.

Compensación, banco de / *Bank, clearing.* ➤ BANCOS DE COMPENSACIÓN.

Compensación, banco internacional de / *International Settlements, Bank for.* ➤ BANCO INTERNACIONAL DE COMPENSACIÓN.

Compensación bruta en tiempo real (CBTR) / *Real time gross settlement* (RTGS). Un sistema de compensación basado en el pago inmediato por transacción, que no es considerado para tomar en cuenta el saldo del pago en sentido inverso. Su principal mérito es que éste protege en contra de moratoria del deudor y en consecuencia del ➤ RIESGO SISTÉMICO. El sistema es usado para grandes transferencias de pagos entre organizaciones como ➤ BANCOS CENTRALES.

Compensación equidad/eficiencia / *Equity/efficiency trade off.* El conflicto que aparece y se mantiene tradicionalmente entre la maximización del consumo promedio y hacer igual ese consumo a través de la población. Bajo ciertas condiciones, una ➤ ECONOMÍA de libre mercado es generalmente reconocida como propiciadora de la ➤ EFICIENCIA ECONÓMICA, pero no tiene una tendencia a resultar en igualdad en las ganancias. Para lograr una distribución alterna del ingreso, se requiere un ➤ SISTEMA TRIBUTARIO progresivo. Sin embargo, es posible que los altos impuestos tengan un efecto negativo en los incentivos para trabajar, o crear otras distorsiones y, por tanto, deprimir la producción. Sin embargo, en tanto exista una compensación, una ➤ FUNCIÓN DE BIENESTAR SOCIAL tiene que definirse para derivar una óptima combinación. ➤➤ ECONOMÍA DEL BIENESTAR.

Compensaciones bancarias / *Bank clea-rings.* ➤ CÁMARA DE COMPENSACIÓN.

Competencia / *Competition.* ➤ COMPETENCIA ATOMIZADA.

Competencia atomizada / *Atomistic competition.* Tipo de ESTRUCTURA DE MERCADO en la que un gran número de pequeñas empresas compiten de manera independiente. ➤ COMPETENCIA PERFECTA.

Competencia Bertrand / *Bertrand competition.* Un modelo de competencia de precios entre ➤ FIRMAS en la cual cada una carga el precio que cargarían bajo ➤ COMPETENCIA PERFECTA (➤ PRECIO

A COSTO MARGINAL). El modelo llega a un resultado por el supuesto de que cada firma fija sus precios bajo la expectativa (incorrecta) de que las demás no moverán sus precios como respuesta. Esto conduce inevitablemente a una espiral de precios a la baja hasta llegar al costo marginal. Como un modelo, contrasta con el de ► COURNOT, quien encontró que el precio y el producto en una situación de duopolio se encontrarían entre los extremos del ► MONOPOLIO y la competencia perfecta. El resultado de Bertrand puede ser visto como un resultado del ► EQUILIBRIO NASH. ►► OLIGOPOLIO.

Competencia diferente de precios / *Nonprice competition.* Políticas que un vendedor puede emplear para atraer clientes de vendedores rivales, pero que no implican reducción del PRECIO. La forma más común de dichas políticas es la PUBLICIDAD, el uso de esquemas de "regalos gratis", contratos exclusivos con distribuidores y cambios de estilo y diseño.

Competencia imperfecta / *Imperfect competition.* ► COMPETENCIA MONOPOLISTA.

Competencia monopolista / *Monopolistic competition.* Situación de mercado en la cual hay gran número de empresas cuyas producciones son cercanas pero no sustitutas perfectas, sea debido a diferenciación del producto (► DIFERENCIACIÓN DEL PRODUCTO) o a fragmentación geográfica del MERCADO. El hecho de que los productos no son homogéneos significa que cualquier empresa puede aumentar sus PRECIOS en relación con los de sus competidores sin perder todas sus ventas, por lo que su CURVA DE DEMANDA tiene pendiente negativa en lugar de ser una línea recta (como con COMPETENCIA PERFECTA). La combinación de gran número de empresas. Como en competencia perfecta, con curvas de demanda con pendiente negativa, como en MONOPOLIO es lo que le da el nombre de "competencia monopolística". La teoría se desarrolló en la década de los treintas casi en forma simultánea por E. H., CHAMBERLIN en Estados Unidos y por J. V. ROBINSON en el Reino Unido. ►► EXCESO DE CAPACIDAD.

Competencia perfecta / *Perfect competition.* MERCADO en el que se presentan los siguientes supuestos:

1. Existe gran número de compradores.
2. Existe gran número de vendedores.
3. La cantidad que adquiere cualquier comprador y la que vende cualquier comerciante son tan pequeñas en relación con la cantidad total que se comercia que los cambios en esas cantidades no afectan el PRECIO de mercado. Por tanto, el vendedor individual puede tomar la CURVA DE DEMANDA que marca como una línea recta horizontal al nivel del precio en curso. En forma similar, el comprador individual puede tomar la CURVA DE OFERTA que traza como una línea horizontal al nivel del precio que prevalece.
4. Las unidades de bienes que se venden por diferentes comerciantes son idénticas, es decir, el producto es homogéneo.
La competencia perfecta algunas veces se distingue de la *competencia pura* en dos supuestos más, aunque la competencia pura y la perfecta por lo regular se emplean como sinónimos.
5. Hay información perfecta en el sentido de que todos los compradores y los vendedores tienen información completa acerca de los precios a que se ofrecen y se demandan los productos en todas las partes del mercado.
6. Hay perfecta libertad de entrada, es decir, los nuevos vendedores son libres de introducirse en el mercado y vender el bien en los mismos términos que los vendedores existentes.
Las consecuencias de estos supuestos son:

a) El mercado se ajusta de manera rápida a las discrepancias entre la OFERTA Y LA DEMANDA, puesto que dichas discrepancias causan cambios en los precios, los cuales se trasmiten a lo largo del mercado por medio del proceso de ARBITRAJE, el cual se basa en un flujo de información sin obstáculos.
b) El EQUILIBRIO sólo se puede alcanzar a un precio.
c) En el LARGO PLAZO no deben haber ganancias para el EMPRESARIO más allá del rendimiento competitivo (► GANANCIA), porque si las hay, entran nuevos oferentes (► BARRERAS A LA ENTRADA; LIBERTAD DE ENTRADA) y se eliminan las ganancias excesivas por medio de la competencia.
Desde luego, los supuestos en que se basa la competencia perfecta son "irrealistas" en el sentido de que no son una descripción precisa de muchos mercados reales. Algunos mercados se adecuan a algunos supuestos, pero pocos, si es que los hay, se adecuan a todos. El MERCADO DE VALORES, por ejemplo, en general cumple los supuestos de información perfecta (o por lo menos de manera cercana) y de gran número de compradores. Por otro lado, existen fuertes restricciones a la entrada y una considerable especialización de los corredores en determinadas acciones, por lo que el Mercado de Valores se describe mejor como un grupo de OLIGOPOLIOS unidos de manera cercana.

Debido a este "irrealismo" de los supuestos, existe mucho debate acerca de la utilidad de la teoría. Un resultado de esto fue el desarrollo de teorías sobre COMPETENCIA MONOPOLÍSTICA y oligopolio a partir de la década de los treintas. En la actualidad aún hay confrontación de opiniones acerca de la aplicabilidad del MODELO de competencia perfecta. En parte, esto es resultado de las dificultades que presenta la COMPROBACIÓN EMPÍRICA en economía, ya que no es fácil establecer con exactitud qué tan útil es este modelo en comparación con teorías alternativas. En parte, también, es resultado de conflictos entre puntos de vista de políticos, puesto que la creencia en la eficiencia de la economía de LIBRE MERCADO tiende a depender en qué tanto se considera que el mercado satisface, o se puede hacer que satisfaga, el ideal de competencia. Sin embargo, parece haber un consenso general de opinión en el sentido de que, primero, como un caso límite (siendo el otro monopolio absoluto), la teoría puede ser útil para ilustrar la forma en que trabaja la economía, en el mismo sentido que un físico puede empezar su estudio sobre la gravedad considerando un objeto que cae en un vacío. La simplificación extrema, seguida por la introducción gradual de complicaciones puede ser una metodología mucho más fructífera que tratar de tomar todas las complicaciones del mundo real de una sola vez. Segundo, el modelo puede proporcionar predicciones exactas en forma razonable de las consecuencias de cierto tipo de cambios, aun si sus supuestos son irrealistas de manera descriptiva. Si sólo existe interés en predecir los resultados y no en explicar los detalles del proceso por medio del cual surgen, entonces, por conveniencia y oportunidad, es posible prepararse para usar la teoría. El costo de hacer la teoría más realista por lo general es una complejidad creciente, con el resultado de que es más difícil de emplear y tal vez menos exacta, aun en sus predicciones. Tercero, el modelo de competencia perfecta satisface ciertas condiciones de asignación óptima de recursos (➤ EFICIENCIA ECONÓMICA) e ilustra en forma importante el grado al cual se puede esperar que la toma de decisiones descentralizada conduzca a un óptimo económico. En este sentido, actúa como un patrón contra el cual se evalúa la eficiencia de los sistemas económicos reales.

Competencia pura / *Pure competition.* ➤ COMPETENCIA PERFECTA.

Competencia sin precios / *Non-price competition.* Atraer o intentar atraer negocios de los rivales por medio de otros medios, excepto por precios bajos, por ejemplo, por el uso de ➤ PUBLICIDAD O ➤ DIFERENCIACIÓN DEL PRODUCTO. La competencia sin precios se encuentra comúnmente bajo las condiciones de ➤ OLIGOPOLIO, donde el recorte de precios puede conducir a una dañina guerra de precios, por tanto, el uso de regalos, cupones y ofertas especiales.

Competitividad / *Competitiveness.* Un término esquivo, utilizado popularmente para indicar la habilidad de una nación para crecer exitosamente, y para mantener su participación del comercio mundial. Mientras que en Gran Bretaña ha habido varios Papeles en Blanco sobre el tema, un amplio debate acerca de ésta existe en Europa y en EUA; las tablas de competitividad nacional son hechas regularmente por autoridades reconocidas del mundo de los negocios, el término nunca ha impresionado a los economistas académicos. Es utilizado para referirse al estado de la base productiva de la economía, sin embargo, los intentos para aplicar una definición precisa se han derrumbado. Ya sea que se reduzca a una medida de que tan rico es un país, medido por su ➤ PRODUCTO INTERNO BRUTO per cápita, o a una medida del precio de los bienes intercambiados expresados en moneda extranjera (básicamente un reflejo del ➤ TIPO DE CAMBIO). Sin embargo, quienes usan el término parece que creen que se refieren a un concepto más amplio que cualquiera de los mencionados. Aquellos que han criticado el crecimiento en el uso del término, argumentan que la teoría básica del comercio internacional y la ➤ VENTAJA COMPARATIVA dejan claro que no debemos ver el mundo como un grupo de naciones compitiendo en un juego que ➤ SUMA CERO.

Comportamiento del consumidor, teoría del / *Consumer behaviour, theory of.* ➤ ANÁLISIS DE INDIFERENCIA; DEMANDA, TEORÍA DE LA; CURVA DE INDIFERENCIA; UTILIDAD MARGINAL, MARSHALL, ALFRED.

Comportamiento rentista / *Rent-seeking behaviour.* El comportamiento que mejora el bienestar de alguien a expensas del bienestar de algún otro. El ejemplo extremo del comportamiento rentista es el de la protección de pandilleros, bajo la cual un grupo se mejora a sí mismo sin crear ningún producto que mejore de algún modo el bienestar. No todos los ejemplos son de criminales, sin embargo, la conducta de los trabajadores o la gerencia cuando tratan de poner más esfuerzo en aumentar su parte en el ➤ VOLUMEN DE VENTAS, más que en aumentar el volumen de ventas, puede ser calificado como comportamiento rentista.

Composición orgánica del capital / *Organic capital composition*. Relación con arreglo al valor, entre el capital constante y el variable, debido a que dicha relación refleja la composición técnica del capital, es decir, la relación entre el conjunto de medios de producción y la fuerza de trabajo. Por una parte, el capital se transforma en máquinas, herramientas, materia prima, insumos, etc.; y, por otra, en fuerza de trabajo (mano de obra). ► MARX, KARL.

Composición técnica del capital / *Technical capital composition*. Relación entre el conjunto de medios de producción aplicados y la masa de fuerza de trabajo que pone en movimiento dichos medios. Los medios de producción se generan por el trabajo pasado, y la fuerza de trabajo corresponde al trabajo vivo. Por tanto, la composición técnica del capital expresa la relación entre el trabajo pasado y el trabajo presente. ► MARX, KARL.

Compra de la gerencia / *Management buy-in*. ► VENTA DE LA GERENCIA.

Compra de la gerencia interna por una externa (CGIE) / *Buy-In Management Buy-Out* (BIMBO). ► COMPRA DE LA GERENCIA.

Compras a plazos / *Hire purchase* (HP). Forma de CRÉDITO AL CONSUMIDOR en la cual el comprador paga tanto un DEPÓSITO por un artículo como el saldo del precio de compra más INTERESES en abonos a través de periodos de seis meses a dos años o más; por ello en Estados Unidos se denomina CRÉDITO PARA COMPRAR A PLAZO. En un contrato de compra a plazo, a diferencia del crédito a la venta, la propiedad del bien no pasa del vendedor al comprador hasta que se hace el último pago, es decir, los bienes cuentan con un SEGURO por el PRÉSTAMO. Hasta ese momento el vendedor está autorizado por la ley a recuperar los bienes. El abuso del derecho, TASAS DE INTERÉS excesivas y las prácticas de ciertos vendedores, quienes persuadían a los consumidores a comprar más de lo que podían pagar, originaron una serie de leyes sobre compras a plazo de 1938 en adelante, cuyo objetivo consiste en proporcionar protección al consumidor. Debido a que los intereses se calculan con base en el préstamo total y no en los saldos insolutos, las compras a crédito son una forma de CRÉDITO más cara de lo que parece ser. Las compras a plazo se originaron con los vendedores a menudeo en Estados Unidos durante el siglo XIX, y el desarrollo de los PRÉSTAMOS PERSONALES y otras formas de crédito parecen no haber afectado mucho a este tipo de compras. El control del volumen de las actividades de compras a plazo fue un objetivo importante de la política monetaria en los años sesenta, por esta razón el crédito para compras a plazo aumentó poco durante la siguiente mitad de esa década. Los intentos iniciales de control tenían como fin limitar la oferta de créditos bancarios para las compañías que venden a plazos, y a restringir las emisiones de CAPITAL de las casas de financiamiento. Las medidas no tuvieron éxito y los términos de operación de las compras a crédito, o sea, el porcentaje mínimo de depósitos y los periodos máximos de pago, se controlaron, en forma directa. Estas restricciones se eliminaron en 1982 y la creación de crédito por las casas de financiamiento ahora se controla por los mismos medios que los bancos. ►► CONTROL DE CRÉDITO.

Comprobación empírica / *Empirical testing*. Confrontación de teorías con los hechos.

Comunidad del Este Africano / *East African Community*. ► CONVENCIÓN DE LOMÉ.

Comunidad Económica de Estados Africanos del Este / *East African Community*. CONVENCIÓN DE LOMÉ.

Comunidad Económica Europea (CEE) / *European Economic Community* (EEC). Seis países de Europa Occidental –Francia, Alemania Occidental, Italia, Bélgica, Holanda y Luxemburgo– firmaron el tratado de Roma en 1957 para la creación de una UNIÓN ADUANERA o un mercado común. Por medio de este tratado, la CEE surgió de manera forzosa el 1o. de enero de 1958. Los principales objetivos del tratado consistieron en la eliminación de todos los obstáculos al libre movimiento de bienes, SERVICIOS, CAPITAL y TRABAJO entre los países miembros y en establecer una política comercial externa común, una política agrícola común y una política de transporte común. El tratado prevé la prohibición de la mayor parte de SUBSIDIOS industriales y el DUMPING, así como el control supranacional de los MONOPOLIOS públicos y la revisión de las FUSIONES. La administración ejecutiva de la CEE está a cargo de una Comisión cuyos miembros están en funciones por periodos de cuatro años. Los problemas de políticas son responsabilidad del Consejo de Ministros al cual la Comisión somete sus propuestas. Cada país miembro se representa por un ministro en el Consejo. El tratado también establece una asamblea parlamentaria y una corte de justicia. Las decisiones de la CEE se trasmiten a los gobiernos de los países miembros por medio de indicaciones (si son notificaciones) o de regulaciones (si son obligatorias). Las instituciones consultivas incluyen un comité económico y social y un comité monetario. El BANCO EUROPEO DE IN-

VERSIÓN y un Fondo Europeo de Desarrollo Regional, se formaron en el seno de la Comunidad con poder para efectuar préstamos y transferir dinero para el desarrollo de regiones atrasadas. En forma adicional, se establecieron un Fondo Social Europeo para ayudar a la reubicación de trabajadores que pierdan sus empleos, de manera particular si es por causa de la creación de la Comunidad, y un Fondo Europeo de Desarrollo para proporcionar ayuda a los países de la CONVENCIÓN DE LOMÉ. En julio de 1968 se abolieron todos los impuestos internos a la importación y se estableció la tarifa externa común. Para los productos agrícolas, todas las medidas proteccionistas, como cuotas e impuestos a la importación, se han sustituido por un impuesto que se determina por la diferencia entre el precio mundial y el precio interno (garantizado). ➤ POLÍTICA AGRÍCOLA COMÚN. Los trabajadores y sus familias se pueden desplazar de un país a otro sin requerir permiso y los trabajadores extranjeros que provienen de los otros países miembros tienen el mismo derecho al seguro social y están sujetos a las mismas disposiciones fiscales que los nacionales. Bajo un "tratado de fusión" las instituciones de la CEE se fusionaron con las de la COMUNIDAD EUROPEA DEL CARBÓN Y DEL ACERO y las de la Comunidad Europea de Energía Atómica. A partir del lo. de enero de 1973, la República de Irlanda y dos miembros de la ASOCIACIÓN EUROPEA DE LIBRE COMERCIO –el Reino Unido y Dinamarca– se hicieron miembros plenos de la Comunidad. La eliminación de las tarifas entre los seis miembros originales y los miembros nuevos, así como la adopción por parte de éstos de la Tarifa Externa Común, se completó el lo. de enero de 1977. Al mismo tiempo, se concluyeron los acuerdos industriales de LIBRE COMERCIO con los miembros restantes de la Asociación Europea de Libre Comercio. Grecia se hizo miembro de la comunidad en 1981, Portugal y España ingresaron en enero de 1986, y la comisión tiene un acuerdo de asociación con Turquía, la cual también se espera que se convierta en miembro pleno en una fecha futura. La estructura económica de la CEE cambió en forma considerable desde su constitución. En 1960, 17% de su fuerza de trabajo se encontraba en la agricultura comparado con sólo 7% en 1981. Por otro lado, el empleo en SERVICIOS aumentó de 40 a 56% en el mismo periodo. ➤ ÁREAS DE DESARROLLO; SISTEMA MONETARIO EUROPEO; ACUERDO GENERAL SOBRE ARANCELES Y COMERCIO; RONDA TOKIO SOBRE NEGOCIACIONES COMERCIALES.

Comunidad Económica de Estados del Oeste Africano (CEEOA) / *Economic Community of West African States* (ECOWAS). Los 16 miembros de la CEEOA acordaron, con base en el tratado de Lagos de 1975, desarrollar una UNIÓN ADUANERA, y en 1981 en Freetown, Sierra Leona, concluyeron un plan para eliminar las restricciones comerciales dentro de la Comunidad, en 1989. ➤ COMUNIDAD DEL ESTE AFRICANO; ÁREA DE COMERCIO PREFERENCIAL DE ÁFRICA DEL ESTE Y DEL SUR.

Comunidad Europea / *European Commnunity.* ➤ UNIÓN EUROPEA (UE).

Comunidad Europea del Carbón y el Acero (CECA) / *European Coal and Steel Community* (ECSC). El plan Schuman (denominado así por el ministro francés del exterior) para el establecimiento de un mercado común de carbón y acero se incorporó en un tratado y ratificó por los países miembros –Alemania, Francia, Italia y el BENELUX– en 1952. Todos los impuestos a la importación y las restricciones CUANTITATIVAS al carbón, hierro, minerales, acero y chatarra se eliminaron en el comercio al interior de la comunidad. El tratado también consideraba el control de prácticas restrictivas y las FUSIONES contrarias al mantenimiento de la libre competencia. La responsabilidad ejecutiva suprema es la alta autoridad, la cual tiene el poder de obtener financiamiento por medio de un IMPUESTO a los productores. Este INGRESO financia un fondo de readaptación que proporciona ayuda a trabajadores redundantes o transferidos. La autoridad puede hacer PRÉSTAMOS para capital de INVERSIÓN. También puede, bajo petición del Consejo de ministros, fijar los niveles de precio y producción y las cuotas de comercio. En forma adicional, el tratado establece una asamblea común y una corte de justicia las cuales se fusionaron con las instituciones correspondientes de la COMUNIDAD ECONÓMICA EUROPEA. Dinamarca, la República de Irlanda y el Reino Unido se hicieron miembros en 1973. ➤ UNIÓN ADUANERA.

Comunismo / *Communism.* Fase posterior al socialismo, en la cual se supone un alto desarrollo de las fuerzas productivas, dentro de un régimen social sin clases, con una propiedad única del pueblo sobre todos los medios de producción e igualdad plena entre todos los miembros de la sociedad, basado en el principio; "De cada uno según su capacidad; a cada uno, según sus necesidades". Como resultado del establecimiento del comunismo, tienden a desaparecer la necesidad de efectuar relaciones monetario-mercantiles, así como de las leyes y categorías económicas a ellas vinculadas (ley del valor, dinero, precio y

ganancia, entre otras), que serán sustituidas por formas económicas supuestamente más perfectas. ► MARX, KARL.

Comunismo, base material y técnica del / *Communism, technical and material base of.* Producción altamente desarrollada en todas las ramas de la economía y que se basa en un sistema muy perfeccionado de producción y distribución según las necesidades, necesaria para fusionar la propiedad socialista en la propiedad única comunista. ► MARX, KARL.

Concentración / *Concentration.* Grado en que un número relativamente pequeño de empresas participa con una proporción significativa de producción, empleo o alguna otra medida de magnitud en una industria. Una industria se concentra cuando un pequeño número de empresas participa con una alta proporción de su volumen. Una industria tiene un alto grado de concentración si, por ejemplo, 80% del empleo está en las cuatro empresas más grandes; una industria con baja concentración es una que se integra de 100 empresas de casi el mismo tamaño. El grado de concentración es, por tanto, una característica de la DISTRIBUCIÓN DEL TAMAÑO DE LAS EMPRESAS en una industria. Como tal, es un aspecto importante de la ESTRUCTURA DEL MERCADO. El interés en el grado de concentración que existe en una industria surge porque es un factor importante de la forma en que se comportan las empresas y de los resultantes niveles de precios, producción y GANANCIAS. Considérense tres modelos estándar de la TEORÍA DE PRECIOS: COMPETENCIA PERFECTA, OLIGOPOLIO y MONOPOLIO. El primero se caracteriza por gran número de empresas pequeñas, es decir, por un grado de concentración muy bajo, y, puesto que cada empresa es tan pequeña en relación con el mercado total, toma el precio de mercado como ya determinado y se ajusta a él. Como resultado, el precio se iguala al COSTO MARGINAL, satisfaciendo una condición necesaria para una asignación de recursos óptima (► EFICIENCIA ECONÓMICA). Por otro lado, en el oligopolio hay un alto grado de concentración: un pequeño número de empresas controla gran porcentaje de las ventas, ACTIVOS netos, etc. Las empresas pueden adoptar políticas de COLUSIÓN, invertir grandes cifras en PROPAGANDA y otras formas de COMPETENCIA DIFERENTE DE LOS PRECIOS, restringir la entrada de nuevos vendedores y adoptar otras políticas que tienden a ir contra el interés de los consumidores. Los precios tenderán a exceder los costos marginales. Por último, en el monopolio hay una concentración absoluta. En este caso, la teoría económica sugiere que los precios excederán a los costos marginales, que puede haber una tendencia a la ineficiencia y ganancias mayores a las normales. Por ello, en cada uno de los casos, el grado de concentración es un factor importante de la eficiencia económica del mercado. También se han hecho intentos de medir la concentración en la economía como un todo, algunas veces se denomina concentración agregada. ►► RAZÓN DE CONCENTRACIÓN.

Concentración agregada / *Aggregate concentration.* ► CONCENTRACIÓN.

Concentración industrial / *Industrial concentration.* ► CONCENTRACIÓN.

Conferencia de Bruselas (1920) / *Brussels Conference* (1920). Conferencia internacional que se llevó a cabo en Bruselas, en la cual, junto con la de Génova en 1922, se acordó que cada país debería tener un BANCO CENTRAL a través del cual controlara sus asuntos financieros. Esto fue un paso preliminar necesario antes de establecer el BANCO INTERNACIONAL DE COMPENSACIÓN en Basilea.

Conferencia de Génova (1922) / *Genoa Conference* (1922). ► CONFERENCIA DE BRUSELAS (1920).

Conferencia de Ginebra (1947) / *Geneva Conference* (1947). ► ACUERDO GENERAL SOBRE ARANCELES Y COMERCIO (GATT).

Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo (CNUCD) / *United Nations Conference on Trade and Development* (UNCTAD). Conferencia que se llevó a cabo en 1964, como una respuesta a la preocupación creciente de los PAÍSES EN DESARROLLO acerca de las dificultades que enfrentan en su intento por reducir la brecha de los estándares de vida entre ellos y los países desarrollados. Se llevó a cabo una reunión posterior en 1968, una tercera en 1972 y una cuarta en 1976. El entonces director general de la CNUCD, profesor R. D. PREBISCH, resumió el problema en su informe *Towards a New Trade Policy for Development* (Hacia una Nueva Política Comercial para el Desarrollo). La tasa de crecimiento de 5% anual que se requería para que los países en desarrollo avanzaran en términos del INGRESO REAL per cápita, implicó un crecimiento de las IMPORTACIONES requeridas de 6%. Sin embargo, la tendencia de la tasa de crecimiento de sus EXPORTACIONES fue de sólo 4% en valor, y ésta se redujo a la baja cantidad de 2% debido al deterioro en sus TÉRMINOS DE INTERCAMBIO. Si esta relación continúa, estos países sufrirán un déficit crónico de BALANZA DE PAGOS, que conducirá a un empeoramiento de su bienestar económico (► INFORME BRANDT). El problema se pue-

de atacar en dos frentes, mediante medidas para:

1. Compensar el deterioro en los términos de intercambio, y **2.** Promover sus exportaciones. El enfoque de los términos de intercambio se puede dar a través de ACUERDOS INTERNACIONALES SOBRE MERCANCÍAS, los cuales se diseñan para prevenir que los precios de los productos primarios disminuyan, y a través de arreglos financieros compensatorios. Se expusieron muchos esquemas de financiamiento compensatorio después de la convocatoria de la CNUCD, pero por lo general no han ido más allá de la etapa prepositiva. El profesor Prebisch sugirió que los países desarrollados que se benefician del cambio en los términos de intercambio, deberían contribuir con un fondo que sería restituido a los perdedores. El profesor J. E. MEADE propuso que la transferencia debe ser entre los importadores y los exportadores de MERCANCÍAS primarias y se debe basar en los movimientos de los niveles de precios por encima o por debajo de límites determinados. Un informe hecho por el grupo de expertos de la CNUCD, *International Monetary Issues and the Developing Countries* (1965), relacionó el problema con la LIQUIDEZ INTERNACIONAL. Propuso que el FMI debería ser autorizado para incrementar la LIQUIDEZ por medio de la emisión de certificados que se distribuirían en proporción a cuotas determinadas a los países desarrollados, a cambio de sus MONEDAS; éstas, después se prestarían por medio del BANCO INTERNACIONAL PARA LA RECONSTRUCCIÓN Y EL DESARROLLO a los países en desarrollo. El profesor Prebisch sugirió que los países en desarrollo deberían ser libres de unirse para discriminar contra las importaciones de manufacturas desde los países desarrollados, y al mismo tiempo estos últimos deberían dar preferencias (➤ ARGUMENTO DE LA INDUSTRIA INFANTE). La aversión de los países en desarrollo por la CLÁUSULA DE LA NACIÓN MÁS FAVORECIDA del ACUERDO GENERAL SOBRE ARANCELES Y COMERCIO se reconoció por la CNUCD. En 1965 se agregó un nuevo capítulo sobre comercio y desarrollo al GATT, el cual aboga por la reducción de ARANCELES y CUOTAS sobre las exportaciones de los países en desarrollo. Se logró otorgar preferencias arancelarias a las importaciones de los países en desarrollo sin tener que extender esas preferencias a todas las partes contratantes del GATT. En 1970 se llegó al acuerdo de que las naciones desarrolladas de la ASOCIACIÓN EUROPEA DE LIBRE COMERCIO y de la COMUNIDAD ECONÓMICA EUROPEA así como Estados Unidos dieran preferencia, en determinados bienes manufacturados, a los países en desarrollo. Este acuerdo entró en vigor desde 1971. En la cuarta conferencia, que se efectuó en 1976, se acordó que se buscara llevar a cabo pláticas con la intención de negociar un *fondo común* para financiar un esquema de apoyo integral a los precios de las mercancías. En 1980 se llegó al acuerdo de establecer, en principio, un fondo común de 750 millones de dólares. Esta suma se emplearía para financiar los stocks de estabilización de 18 mercancías y para apoyar la promoción de exportaciones. Se requiere que 90 países ratifiquen el acuerdo, pero soló 25 lo hicieron antes de la fecha límite de marzo de 1982. Esta fecha límite se extendió después hasta septiembre de 1983.

Congelamiento de precios / *Price freeze*. ➤ CONTROL DE PRECIOS.

Congelamiento de salarios / *Wage freeze*. ➤ POLÍTICA DE PRECIOS E INGRESOS.

Conglomerado (EUA) / *Conglomerate* (USA). Organización de negocios que por lo general consiste en una COMPAÑÍA HOLDING y un grupo de compañías subsidiarias que se ocupan de actividades disímiles. ➤ FUSIÓN; INTEGRACIÓN VERTICAL.

Conjuntos, productos / *Products, joint*. ➤ PRODUCTOS CONJUNTOS.

Conocimiento de embarque / *Bill of lading*. Documento que detalla los bienes que se envían, el medio de transporte en que se consignan los bienes, y los nombres del consignador y el destinatario. Los conocimientos de embarque por lo regular se envían antes del transporte y dan prueba de título al consignador. El exportador conserva en el medio de transporte copias de los documentos.

Consejo de administración / *Board of directors*. Órgano que designan los accionistas de una sociedad mercantil para dirigir las actividades de una empresa.

Consejo de Ayuda Mutua Económica (CAME) / *Council for Mutual Economic Aid* (COMECON). Consejo que se estableció en 1949, lo integraron en aquel entonces los países de Europa del Este, a saber: Bulgaria, Checoslovaquia, República Democrática Alemana, Hungría, Polonia, Rumania y la URSS con Mongolia y Cuba, del exterior (Yugoslavia, China y Corea del Norte permanecieron en calidad de observadores). Su objetivo fue, por medio de la planificación centralizada, desarrollar a los países miembros sobre una base complementaria con el propósito de alcanzar la autosuficiencia. Sin embargo, los países miembros de Europa del Este se mostraron reacios a permitir que su política económica fuera restringida por el principio de la sumisión total a un ideal del CAME

de la determinación supranacional de su desarrollo económico. La proposición que se hizo en 1962 para la creación de una Autoridad Planificadora del CAME se rechazó. De hecho, los países de Europa Occidental, sobre todo Polonia, siguieron políticas nacionales independientes. Aun la URSS, debido a su necesidad de tecnología occidental, aumentó su comercio con el oeste. La participación del grupo en el COMERCIO INTERNACIONAL de Occidente fue aumentando. El crecimiento del CAME estuvo influido por su necesidad de solicitar prestados fondos para financiar su déficit de BALANZA DE PAGOS con Occidente, que por algún movimiento hacia una mayor integración. Sin embargo, en 1971, en Bucarest se acordó cooperar en proyectos especiales elaborados y aprobados dentro de periodos de planeación de cinco años, para los cuales los países miembros contribuirían con fondos y mano de obra.

Consejo de Cooperación Aduanera / *Customs Cooperation Council*. Un consejo internacional establecido en 1950 con el secretariado en Bruselas, para el desarrollo de las reglas acordadas para la aplicación de los procedimientos aduanales y la provisión de asesoría y asistencia. El consejo ha establecido la clasificación de las mercancías para la aplicación de aranceles ➤ TARIFAS AL COMERCIO INTERNACIONAL.

Consejo de la Reserva Federal / *Federal Reserve Board*. ➤ SISTEMA DE LA RESERVA FEDERAL.

Consejo de Valores e Inversiones (CVI) / *Securities and Investments Board* (SIB). Acta de Servicios Financieros de 1986.

Consejo monetario / *Currency board*. Un organismo nacional encargado de mantener un ➤ TIPO DE CAMBIO FIJO mediante la expansión o contracción de la emisión de moneda doméstica en línea con las existencias de divisas extranjeras y otros activos líquidos. A diferencia de un ➤ BANCO CENTRAL, un consejo monetario no puede emitir moneda nueva doméstica sin un respaldo uno-a-uno, o actuar como ➤ PRESTAMISTA DE ÚLTIMO RECURSO. Los consejos monetarios enlazan su moneda doméstica a una moneda extranjera, como por ejemplo, el tipo de cambio sujeto al dólar estadounidense, mantenido por el Consejo Monetario de Hong-Kong.

Conservación intacta del capital / *Maintaining capital intact*. Considerar el stock de CAPITAL que se consume en la producción. Éste es un concepto que se emplea en teoría económica y cuentas nacionales en las cuales se utiliza la DEPRECIACIÓN "verdadera" para restaurar la capacidad de producir INGRESO del capital de tal forma que, por ejemplo, sea posible realizar una medición del PRODUCTO INTERNO BRUTO o de la INVERSIÓN BRUTA menos una estimación del CONSUMO DE CAPITAL. Así, el producto interno neto mediría la producción total conservando intacto el capital de la nación, en tanto que la inversión neta mediría la adición neta del stock de capital de la nación en el periodo.

Consols / *Consols*. Abreviatura de *consolidated stock*: valores del gobierno británico no redimibles que se emitieron por primera vez en el siglo XVIII como una consolidación de la DEUDA NACIONAL. Los consols pagan un interés de 2.5% y tienen un valor nominal total de 267 millones de libras.

Consorcios financieros / *Financial trusts*. ➤ CONSORCIOS.

Consumo / *Consumption*. **1.** Gasto total de una economía en bienes y servicios que se utilizan dentro de un periodo específico, casi siempre corto, por lo general un año (más, por convención, todo el gasto en defensa). Por tanto, este gasto no sólo incluye bienes y servicios de consumo, sino también materias primas, etc., que se emplean en el proceso de producción. Constituye alrededor de 80% del INGRESO NACIONAL. **2.** El proceso físico real de disponer de bienes o servicios: se "consume" el servicio de una casa viviendo en ella y se "consumen" los servicios de un par de zapatos al usarlos.

Consumo conspicuo / *Conspicuous consumption*. CONSUMO de bienes que es ostentoso e intenta impresionar, por lo que la satisfacción que se deriva del consumo surge del efecto que tiene sobre otras personas, en lugar de la utilidad inherente del bien en sí mismo. Los aspectos de la psicología del consumidor, como éstos, y sus implicaciones para la teoría del consumidor ortodoxa se analizaron en forma amplia por T. VEBLEN (1857-1929) en su libro *Theory of Leisure Class* (1899).

Consumo de capital / *Capital consumption*. Puede ser **1.** El empleo de CAPITAL en el proceso de producción de nuevos bienes o **2.** La venta o LIQUIDACIÓN DE ACTIVOS de capital para incrementar el consumo corriente. Ambos resultan en una disminución del stock de capital de una economía, empresa o individuo. En el primer caso, el consumo de capital corresponde a lo que se denomina vagamente DEPRECIACIÓN –el desgaste de máquinas y su resultante pérdida de VALOR que ocurre en el proceso de producción–. En las cuentas del INGRESO NACIONAL, el consumo de capital es una categoría de gasto que se basa en las deducciones de capital que efectúan las empresas en sus registros contables (➤ DEDUCCIONES DE CAPITAL) , y se resta del ingreso o producto nacional bruto para obtener el ingreso o producto nacional neto.

De manera conceptual, representa un fondo para remplazar el capital que se emplea en el proceso de producción, pero en la práctica estará influido con gran firmeza por las convenciones contables para estimar la depreciación, la cual no refleja con exactitud el consumo de capital real.

Consumos durables / *Consumer durables*. Productos adquiridos por las FAMILIAS que están diseñados para otorgar beneficios distribuidos a través de varios años. Algunos ejemplos son: vehículos, muebles, refrigeradores y lavadoras. La demanda nueva de tales productos se verá afectada por la edad y el nivel de los mismos que posean las familias, así como también del INGRESO DISPONIBLE y los PRECIOS. Se denominan también bienes durables. ➤ TEORÍA DE LA DEMANDA. ➤ BIENES DURABLES.

Consumidor, educación del / *Consumer education*. Fue organizada por primera vez en Estados Unidos en 1929, con la fundación de Consumer's Research, basando sus análisis en pruebas de laboratorio entre marcas competidoras, publicando los resultados para aconsejar e informar al público consumidor, acerca de la calidad, durabilidad, precio, servicio, atención, etc., de bienes y servicios, evitando que el consumidor fuese embaucado. En el Reino Unido dicha educación se retrasó ya que se consideraba que la legislación antidifamatoria podía ser violada. Sin embargo, fue hasta los años sesenta que en Estados Unidos se estableció el "movimiento del consumidor" liderado por Ralph M. Nader, quien publicó *Unsafe at Any Speed*, refiriéndose al comportamiento inseguro a cualquier velocidad, de los autos fabricados en Estados Unidos; Nader recibió toda clase de calificativos por su estudio; los fabricantes no hicieron modificación alguna, pero la crisis petrolera aunada a las mencionadas deficiencias les hicieron perder casi 30% del mercado automotriz ante los fabricantes japoneses; no obstante que los autos de tracción delantera y de bajo consumo habían sido desarrollados inicialmente por fabricantes europeos. A partir de entonces, no sólo en Estados Unidos sino en muchos países han aparecido revistas y guías para proteger a los consumidores, hacerlos mejores compradores. La relevancia económica reside en que al ser más preparado el consumidor éste exijirá más a los productores para que mejoren sus productos en todos sentidos. Sin embargo, algunos gobiernos se han abocado a "proteger a los consumidores" sin reparar en la "calidad" de los servicios que "proporciona" un gobierno en rubros como POLÍTICA DE ESTABILIZACIÓN, transportes, combustibles, comunicaciones –teléfonos, correos–, educación, salubridad, vivienda, pensiones y seguridad, entre muchos otros. ➤ COMPETENCIA MONOPOLISTA; ➤ COMPETENCIA PERFECTA; ➤ PLANEACIÓN CORPORATIVA; ➤ SOBERANÍA DEL CONSUMIDOR.

Consumo final / *Final consumption*. ➤ Bienes finales.

Contabilidad ambiental / *Environmental accounting*. El intento de aplicar magnitudes numéricas a los factores ambientales incosteados, y de incluirlos en la contabilidad convencional. El objetivo es mejorar las cuentas convencionales como una medida del bienestar general. Por ejemplo, a nivel nacional, un desastre ambiental (por ejemplo, un derrame de petróleo) tiene el efecto perverso de realzar el ingreso nacional, soltando extensivamente, totalmente costeadas, las actividades de limpieza. Aunque, obviamente, la economía no es más rica por el derrame de aceite. La contabilidad ambiental puede reflejar esto. También puede introducir un tratamiento racional para los recursos no renovables, deduciendo su consumo como un costo, más que añadiéndolo como un beneficio. Cambiando las cuentas nacionales sobre esta base haría muy poca diferencia en los rangos internacionales del éxito económico. Aquellos que lo proponen lo hacen sólo con la esperanza de un mayor énfasis en el ambiente y que las medidas encabezadas tal vez conduzcan a cambios en la política. Intentos se han hecho para producir cuentas que reflejen este argumento. El índice de Daly y Cobb de bienestar económico sostenible, diseñado en 1989, parece haber crecido 0.9% al año, en contraste con el producto interno bruto (PIB) convencional de cerca de 2% anual. Tobin (➤ TOBIN, J.) y Nordhaus construyeron una medida del bienestar económico con una contabilidad ambiental más limitada (pero todavía con un gran número de efectos de bienestar incluidos; por ejemplo, el costo negativo del tiempo gastado en transportarse al trabajo), y encontraron una tasa anual de crecimiento per cápita de alrededor de 1.7%. ➤➤ ANÁLISIS BENEFICIO-COSTO; teoría del agotamiento; economía ambiental; contabilidad social.

Contabilidad con costo de remplazo / *Replacement cost accounting*. ➤ CONTABILIDAD CON INFLACIÓN.

Contabilidad con inflación / *Inflation accounting*. Métodos para llevar un registro y analizar las transacciones financieras en una forma que permite introducir los cambios en el poder de compra del dinero a través del tiempo. Hasta

hace poco, se emplearon los métodos de *contabilidad con costos históricos*, es decir, las cuentas se derivaban de manera más o menos directa de los registros de contabilidad de gastos e ingresos efectuados. Por ejemplo, los ACTIVOS, como edificios, se registraban en la hoja de balance a sus costos de adquisición (depreciados) (➤ DEPRECIACIÓN). En un periodo de aumentos rápidos de precios, el costo de remplazo de esos activos es probable que sea mucho mayor que su costo registrado. Por ello, la contabilidad con costos históricos puede subestimar la depreciación y los costos en TÉRMINOS REALES, y sobreestimar las ganancias. En un cierto periodo esto puede conducir a una situación donde el CAPITAL no se esté conservando en términos reales en absoluto, sino que se esté distribuyendo como ganancias monetarias "ilusorias" en los dividendos y en pagos de impuestos. El problema de los efectos de la INFLACIÓN en la contabilidad está en discusión desde los años treinta. En los sesentas, las empresas revaluaron sus activos en forma creciente en un intento parcial por evitar la sobreestimación de las ganancias, y en forma más reciente se aligeró la carga fiscal a las ganancias resultantes de la APRECIACIÓN DE EXISTENCIAS. Se han expuesto varios enfoques para una solución más completa del problema. El método del *poder de compra corriente* (PCC) (en Estados Unidos *poder de compra general* PCG), el cual conserva los principios de la contabilidad con costos históricos, pero expresa las cuentas en términos de "unidades de compra" utilizando un ÍNDICE DE PRECIOS AL MENUDEO en lugar de información monetaria, recibió el apoyo de los cuerpos profesionales de contabilidad en Estados Unidos y Gran Bretaña, pero se rechazó por el COMITÉ SANDILANDS. Otra alternativa, *la contabilidad del flujo de caja*, en la que las cuentas se presentan con base en el "efectivo" en lugar de la forma convencional con base en lo "devengado" (➤ GASTOS DEVENGADOS) se consideró que tenía características útiles, pero también se rechazó. El comité recomendó que se cambiara a la *contabilidad en valor*, en la cual los "activos netos se miden con referencia a su valor, en lugar de su costo". Entre los diferentes enfoques para valuar activos (que incluyen el VALOR PRESENTE), el comité adoptó una forma de *contabilidad de costos de remplazo*, que implica la revaluación de activos de costos históricos a costos actuales. Las características principales del sistema, que se denomina *contabilidad de costos corrientes* (CCC), son: que se conserva al dinero como la unidad de medida, que tanto "activos como pasivos se presentan en la hoja de balance al valor estimado" y que las GANANCIAS DE OPERACIÓN "se cierran después de cargar el valor para el negocio de los activos que se consumen durante el periodo; de este modo, se excluye de las ganancias el aumento de valor de las propiedades y se presentan por separado". El comité recomendó que el nuevo sistema se introdujera lo más pronto posible y que un grupo observador vigilara su introducción. El grupo publicó una serie de bosquejos de exposición de los nuevos patrones y, al final, en 1980 se estableció el nuevo patrón de contabilidad con costos corrientes SSAP16 por un periodo experimental de tres años. Sin embargo, la controversia continúa y tanto la industria como los contadores profesionales permanecen divididos en opinión acerca del nuevo patrón, en tanto que se siguen empleando los métodos histórico y la CCC en paralelo. La contabilidad de costo corriente es un sistema subjetivo y en la actualidad existe un cambio en la opinión hacia el método PCC.

Contabilidad de costo corriente (CCC) / *Current cost accounting* (CCA). ➤ CONTABILIDAD CON INFLACIÓN.

Contabilidad de costos-actuales (CCA) / *Current-cost accounting* (CCA). ➤ CONTABILIDAD CON INFLACIÓN.

Contabilidad de costos, costeo y control de costos / *Cost accounting, costing and cost control*. Procedimientos por medio de los cuales el gasto de una empresa se relaciona con las unidades de producción. Si bien, las cuentas de costos se pueden relacionar de manera directa con las cuentas financieras, se ocupan de elementos detallados de COSTO en la producción identificable para propósitos de precios, presupuesto por departamento, control de métodos de manufactura y empleo de material y TRABAJO para esos productos, en lugar de los resultados financieros totales de las operaciones de la empresa. ➤ COSTO; PRECIO.

Contabilidad del crecimiento / *Growth accounting*. Análisis cuantitativo de las tasas de crecimiento económico que busca desagregar las fuentes de crecimiento: *a*) cambios en los insumos de los ➤ FACTORES DE PRODUCCIÓN (➤ TRABAJO y ➤ CAPITAL); *b*) cambios en la calidad del trabajo; y *c*) *productividad total de los factores*, un residual diseñado para capturar la contribución del conocimiento, el progreso tecnológico y otros factores exógenos (teoría del crecimiento exógeno). La contabilidad del crecimiento, que es una imputación de la ➤ FUNCIÓN PRODUCCIÓN, fue iniciada por Denison (n. 1915) y desarrollada por Madison y otros. El primer libro de Denison sobre el tema apa-

reció en 1962. En *Accounting for United States Economic Growth* 1929-1969 (1974), él calculó que la tasa anual del crecimiento real del ➤ INGRESO NACIONAL de 3.3% sobre el periodo estaba compuesta del crecimiento del insumo de trabajo de 1.31%, de 0.50% del capital y un residual de 1.52% atribuibles al conocimiento y otras causas. Los insumos laborales fueron subdivididos en empleo, promedio de horas laboradas y educación, de los trabajadores y otros. Como actualmente no es posible separar la contribución de todos los factores al crecimiento, la contabilidad del crecimiento se basa en supuestos; por ejemplo, Denison ponderó los factores de producción de acuerdo con sus participaciones en las cuentas nacionales (contabilidad social).

Contabilidad del flujo de efectivo / *Cash flow accounting.* ➤ CONTABILIDAD CON INFLACIÓN.

Contabilidad del poder de compra corriente / *Current purchasing power accounting.* ➤ CONTABILIDAD CON INFLACIÓN.

Contabilidad del valor / *Value accounting.* ➤ CONTABILIDAD CON INFLACIÓN.

Contabilidad generacional / *Generational accounting.* Un sistema para evaluar el impacto diferencial del impuesto gubernamental y las decisiones de consumo en el bienestar de diferentes generaciones. Se inicia mediante calcular el valor presente de todo el gasto de gobierno y los impuestos en una persona promedio nacida cada año, sobre toda su vida. Si los gobiernos no hacen promesas de pensiones que tengan impactos diferenciales sobre las generaciones, y si los gobiernos no pueden obtener préstamos de dinero (mediante los cuales pueden transferir la carga de una generación a la siguiente) uno puede esperar que cada generación de ciudadanos financie más o menos el gasto del cual ellos se benefician. Como sucede, sin embargo, los gobiernos *pueden* transferir las cargas de una generación a la siguiente. Estudios para EUA y Japón indican que aquellos con una edad superior a 60 en 1995 no fueron receptores de beneficiarios netos de la política gubernamental, mientras que la generación debajo de ellos fue probable que hayan sido contribuidores netos, por ejemplo, pagaron más impuestos durante su vida de lo que ellos hubieran recibido en gasto.

Contabilidad gerencial / *Management accountancy.* Práctica de contabilidad en los negocios que se ocupa del suministro de información a la gerencia para propósitos de toma de decisiones, diferente de la que se requiere para la preparación de HOJAS DE BALANCE y otra información que se solicita por la ley. Debido a que los dos conjuntos de información se sobreponen, la definición es imprecisa, pero destaca en forma útil el desarrollo reciente de la contabilidad, sobre todo en control de costos (➤ CONTABILIDAD DE COSTOS) y EVALUACIÓN DE INVERSIONES.

Contabilidad por partida doble / *Doubleentry book-keeping.* Sistema contable en el cual cada transacción de negocios, sea una recepción o un pago de DINERO, venta o compra de bienes (➤ BIEN ECONÓMICO) O SERVICIOS da origen a dos entradas: Un DÉBITO y su crédito respectivo, de manera tradicional en páginas opuestas de un libro mayor. Las entradas de los créditos registran las fuentes de financiamiento, por ejemplo, CAPITAL que aportan los accionistas, fondos adquiridos de terceros o que se generan por medio de operaciones corrientes. Las entradas de los débitos registran el uso que se le destina a ese financiamiento, por ejemplo, adquisición de ACTIVOS fijos, VALORES, financiamiento de deudores y gastos en operaciones corrientes, etc. Debido a que cada entrada de débito tiene una entrada igual de crédito, se deriva que si todas las entradas de los créditos y los débitos se suman, las cifras totales son (o deberían ser) iguales, esto es, estarán en equilibrio (➤ HOJA DE BALANCE). Algunas veces se crean confusiones al identificar créditos y débitos con ganancias o pérdidas. En tanto que esto ocurre en el largo plazo, las ganancias o pérdidas en un periodo muy corto se miden obteniendo del libro mayor los rubros de ingresos y gastos que se emplean para producir un *estado de pérdidas y ganancias* (en Estados Unidos, *estado de ingresos y superávit obtenido*) ➤➤ FINANZAS COMERCIALES.

Contabilidad social / *Social accounting.* Presentación de las cuentas de INGRESO y gasto nacionales en una forma que muestra las transacciones que se realizan durante un periodo determinado entre los diferentes sectores de la economía. Las tabulaciones se efectúan en la forma de una MATRIZ que muestra las fuentes de INSUMOS de cada sector o parte de éste y la distribución de su producción. Por ejemplo el sector de producción muestra qué cantidad de los insumos de una industria se compraron a otras industrias domésticas, cuánto importó y cuánto gastó en salarios, sueldos y DIVIDENDOS. Al mismo tiempo, muestra qué cantidad de su producción vendió a otras industrias, cuánto exportó y cuánto se consumió por individuos privados o por el sector gobierno. Estas transacciones del sector productivo se balancean por las transacciones correspon-

dientes de los otros sectores. Por ejemplo, el sector personal muestra el valor y las fuentes del INGRESO que obtienen los individuos en el sector productivo y otros sectores, así como la forma en que esos ingresos se ahorran o gastan en las producciones de las diversas industrias o en IMPORTACIONES. ➤ ANÁLISIS DE INSUMO-PRODUCTO; LEONTIEF, W.

Contabilidad y presupuesto de recursos / *Resource accounting and budgeting*. La iniciativa lanzada en Gran Bretaña ➤ PRESUPUESTO de noviembre de 1993 diseñada para reformar las prácticas contables del sector público. El sistema de contabilidad y presupuesto de recursos fue finalmente implantado en abril de 2003, y coloca al sector público más en línea con las prácticas contables del sector privado, especialmente en la contabilidad de recursos al momento en que son utilizados, más que cuando el efectivo de los recursos cambia de manos. Anteriormente, los departamentos gubernamentales habían producido información y planeado sus actividades nada más sobre la base del ➤ FLUJO DE CAJA. La distinción más importante entre ambas se relaciona con los ➤ ACTIVOS DE CAPITAL, que incurren en un alto flujo de efectivo en un año aunque no es tan grande el flujo de recursos. La expectativa es que la masa de tales activos en el sector público pueden ser valuados con objeto de que el cambio anual pueda ser impuesto por el ➤ COSTO DE CAPITAL incurrido por el departamento a través del tiempo. ➤➤ INICIATIVA DE FINANCIAMIENTO PRIVADO; GASTO PÚBLICO.

Contango / *Contango*. Sinónimo de DIFERIMIENTO.

Contestabilidad / *Contestability*. El grado de facilidad con que las firmas pueden entrar o salir de una industria. Una industria *perfectamente contestable* es aquella en la que, como en la ➤ COMPETENCIA PERFECTA, no existe ninguna barrera de entrada. Sin embargo, a diferencia de la competencia perfecta, la perfecta contestabilidad no implica nada acerca de cuantas firmas existen en la industria –es posible para un monopolista eficiente existir mientras que la inexistencia de barreras de entrada previene que otras firmas compitan–. La teoría de la contestabilidad fue estimulada por Baumol a inicios de la década de los ochentas. Él demostró que las atractivas características de la competencia perfecta pueden obtenerse nada más por la amenaza a las firmas incumbentes, de que la entrada puede ocurrir si se pueden hacer grandes beneficios. La amenaza de entrada debe inducir al precio a ➤ COSTO MARGINAL y a la producción eficiente. En la práctica, las barreras de entrada *sí* existen y, como las firmas incumbentes pueden generalmente asustar a entrar a los entrantes potenciales, la disciplina que la competencia potencial provee es considerada menos efectiva que la de los competidores existentes. ➤➤ BARRERAS A LA ENTRADA; POLÍTICA DE COMPETENCIA; COSTO HUNDIDO.

Continuación / *Continuation*. Sinónimo de DIFERIMIENTO.

Contracomercio / *Counter trade*. Forma de TRUEQUE en COMERCIO INTERNACIONAL, en la cual el comprador requiere que el vendedor acepte bienes (de la elección del comprador) en lugar de moneda. El vendedor tiene la tarea de vender estos bienes. Otra forma de contracomercio es el acuerdo, por parte del vendedor de planta y equipo, de "comprar de regreso" los bienes producidos por la planta y la maquinaria en pago por la deuda. El contracomercio es un instrumento común entre los países del bloque comunista cuando están cortos de DIVISAS. Una forma más es el crédito atado, el cual se le otorga a un país menos desarrollado para que adquiera el equipo que necesita, sólo con un fabricante del país que otorga el crédito.

Contratación externa / *Contracting out*. Práctica de los gobiernos y de las empresas de emplear a un agente extremo para llevar a cabo una tarea específica en lugar de ellos. La contratación externa es un tipo de PRIVATIZACIÓN de las autoridades locales o nacionales para transferir parte de sus actividades al sector privado. Se sustenta sobre la base de que estimula la competencia entre las compañías contratistas o consultoras que proveen los servicios, ya que de otra manera serían regidas complacientemente por las propias autoridades o los administradores faltos de presión para reducir costos y ofrecer un buen servicio. ➤ FRANQUICIAS.

Contrato / *Contract*. Una declaración de derechos y obligaciones de cada parte para una o varias transacciones. Un contrato, como se conoce familiarmente, es una declaración por escrito de los términos de una transacción o de una relación, por ejemplo, la compra de una casa o entre un cantante pop y una compañía de discos. Pero la mayoría de las transacciones y de las relaciones se efectúan sin contrato formal, los términos contractuales que existen entre cuando usted compra un periódico son tan simples como para obviarse la necesidad de los términos y condiciones por escrito, y muchas relaciones de negocios se basan sobre términos contractuales implícitos, soportados por el interés mutuo de las partes involucradas y no por la ley. Un ejemplo podría ser la obligación de una ➤ SOCIEDAD

CONSTRUCTORA para cambiar una tasa de interés razonable en una hipoteca con una tasa variable. Mientras que el contrato formal que alguien pueda tener con una institución para prestarle a él/ella dinero tal vez no excluya que la institución eleve su tasa de interés por arriba de los niveles de mercado, existe un contrato implícito por el cual no lo haga. Es en el interés de la sociedad constructora no abusar del contrato implícito, porque de hacerlo dañaría su reputación a largo plazo. ➤➤ CONTRATO INCOMPLETO; OJO POR OJO.

Contrato externo / *Contracting out, Outsourcing*. **1.** La práctica de los gobiernos y de algunas grandes empresas, de emplear un agente externo para desempeñar alguna tarea específica, en lugar de hacerla por sí mismos. La práctica es defendida sobre la base de que estimula la competencia entre las compañías proveedoras de servicios, que de otra manera serían efectuados menos eficientemente en casa. La Ley de Gobierno Local británica de 1988 requiere que las autoridades subcontraten o expongan a la competencia un número de servicios, incluyendo recolección de basura, mantenimiento de vehículos y abastecimiento general (➤ INTEGRACIÓN VERTICAL). Pero se ha propuesto que esto debe ser remplazado por una obligación de asegurar simplemente que sea obtenido el "mejor valor". En los contratos del sector público normalmente se asignan después de una *oferta* competitiva en la cual los oferentes presentan el precio y las condiciones bajo las cuales están preparados a ofrecer. **2.** Un empleado o un empleador puede subcontratar del Esquema Estatal de Pensiones Relacionadas con las Ganancias (➤ SEGURO NACIONAL) donde se han hecho arreglos alternativos de pensiones.

Contrato implícito / *Implicit contract*. ➤ CONTRATO.

Contrato incompleto / *Incomplete contract*. Un ➤ CONTRATO formal o escrito que falla en delinear los derechos y obligaciones de cada una de las partes en todas las situaciones. La dificultad de estructurar contratos completos –inclusive en situaciones bastante directas– es vista cada vez más como un problema económico que puede llegar a inhibir a los individuos de negociar entre ellos. Un constructor podría no querer entrar a un contrato para construir una pared para alguien a un precio y un tiempo dado a menos que sepa exactamente qué pasaría si el terreno es muy duro para poder construir, o si el clima es malo. Es muy costoso diseñar un contrato que especifique cualquier eventualidad, y esto podría forzar al constructor a cargar un precio alto para cubrir los riesgos. O podría ser que ciertas cláusulas del mejor contrato son inaplicables. ➤➤ PROBLEMA DEL PRINCIPAL-AGENTE; COSTOS DE TRANSFERENCIA.

Contrato social / *Social contract*. ➤ POLÍTICA DE PRECIOS E INGRESOS.

Control / *Control*. ➤ SEPARACIÓN DE LA PROPIEDAD Y EL CONTROL.

Control de cambios / *Exchange control*. Control por parte del gobierno, a través del sistema bancario, de las transacciones de oro y MONEDAS extranjeras. El control de cambios se ocupa sólo de las compras y ventas de divisas de los residentes, debido a que el gobierno no tiene poder para controlar las actividades de los no residentes. Esto se lleva a cabo por medio del MERCADO y le corresponde a la administración de los cambios de moneda. El control de cambios sólo se requiere cuando un país desea influir sobre el valor internacional de su moneda. No desea dejar que el valor de su moneda en términos de otras monedas se determine en el MERCADO LIBRE, ya que estaría en un sistema flotante de TIPOS DE CAMBIO, ni permite que el valor externo fijo de su moneda determine el nivel de precios internos, como sucedía bajo el PATRÓN ORO. En su forma más extrema, el control de cambios se puede utilizar por un país que enfrenta déficit de balanza de pagos para restringir las importaciones al monto de DIVISAS obtenido por los residentes. Todas las formas de control de cambios son disuadidas por la ORGANIZACIÓN PARA LA COOPERACIÓN ECONÓMICA Y EL DESARROLLO y por otras organizaciones internacionales que se relacionan con el fomento del COMERCIO INTERNACIONAL. Se debe señalar que una moneda no es convertible del todo (➤ CONVERTIBILIDAD) cuando opera el control de cambios.

Control de costos / *Cost control*. ➤ CONTABILIDAD DE COSTOS.

Control de precios / *Price control*. Las medidas gubernamentales para dirigir la oferta y la demanda agregadas, afectan generalmente el nivel de precios. Sin embargo, en algunas ocasiones se fija por ley un tope máximo o mínimo para uno o varios tipos de bienes, con objeto de distribuir la riqueza, o por razones militares, políticas y sociales. Con esto se bloquea el mecanismo de precios fijados por la oferta y la demanda, así que al precio no se le permite subir lo suficiente para disminuir la cantidad demandada hasta el nivel de la cantidad ofrecida. Cuando el gobierno fija por ley precios máximos o mínimos, se presentan brechas problemáticas, por arriba

o por debajo de precios de equilibrio, en la mayoría de los casos se obtiene un efecto contrario al buscado y se tiene que recurrir en última instancia al racionamiento. Con el control de precios, la oferta y la demanda no se igualan, algunos productores o consumidores podrían desear comprar o vender más de lo permitido por el precio legal, resultando severas distorsiones e ineficiencias y la generación de un mercado negro para el bien que supuestamente se trataba de controlar. Las distorsiones en los precios las generan también los monopolios de bienes o los grandes sindicatos cuya interferencia, al igual que la gubernamental, recae sobre el precio de equilibrio. Las metas que se pretenden lograr con el control de precios pueden obtenerse mucho mejor mediante el uso del sistema fiscal o impositivo y preservando la eficiencia de precios de mercado.

Control del crédito / *Credit control.* EL BANCO CENTRAL es un "banco de los bancos", su principal función es controlar la base monetaria de un país, o sea, la emisión de circulante (moneda) y las reservas bancarias, mediante el control de este "dinero de alto poder", controla la oferta monetaria y el crédito. Las principales etapas de acción son: **1.** Contracción de las reservas bancarias; esto ocasiona **2.** Contracciones múltiples en el total de los depósitos (M_1; M_2; M_3; M_4; M_5); esto hace **3.** Crédito caro, debido a la elevación de las tasas de interés y a la dificultad para conseguirlo; lo que **4.** Deprime la inversión privada y pública; y **5.** Pone un multiplicador reductivo en el ingreso monetario y los precios. Los principales instrumentos que utiliza un banco central son: *a*) operaciones de mercado abierto, es decir, la compra-venta de bonos del gobierno y de CERTIFICADOS de la TESORERÍA (CETES); *b*) política de tasas de descuento, se aplican tasas de interés blandas a todos aquellos préstamos que hacen los bancos al propio banco central y *c*) cambios en el ENCAJE LEGAL, es decir, cambios en el mínimo de depósitos que un banco debe tener por ley en el banco central. Los instrumentos menores del banco central son; *persuasión moral*, los banqueros centrales manifiestan su descontento con los banqueros comerciales, estos últimos son llamados a sesiones privadas o se les efectúan auditorías fiscales, se les amenaza con expropiación (la cual en algunos países se lleva a cabo, por ejemplo, en México); *tasas de interés selectivas para sectores prioritarios* como agricultura, pequeña y mediana empresas, vivienda de interés social o popular, exportaciones; *topes a la tasa de interés de los servicios prestados por los bancos*, a los depósitos de ahorro o en algunos países a los depósitos en cuenta de cheques, *control sobre los plazos de pago* en las cuentas de abonos o pagos mínimos a tarjetas de crédito, límites al monto de hipotecas. La venta de valores gubernamentales en el mercado abierto (subastas de Certificados de Tesorería) es una operación positiva que reduce los activos y pasivos del banco central; reduce las reservas de los bancos y por tanto su base de depósitos; así que la gente termina con menos depósitos y con más valores del gobierno. Las compras de mercado abierto son lo opuesto, se expanden los depósitos a costa de los valores gubernamentales emitidos. Las fugas de reservas internacionales en metales preciosos (oro y plata) o en monedas "duras" (marco alemán, franco suizo, libra esterlina y dólares estadounidenses), reducen las reservas y los depósitos, a menos que el banco central los contrarreste mediante la compra de bonos en el mercado abierto. Los ingresos de divisas internacionales tendrán un efecto opuesto hasta que sean compensados. Los objetivos macroeconómicos de un país pueden ser restringidos por los flujos positivos o negativos de reservas de divisas internacionales. Si la actividad económica decae y aumenta el desempleo, el banco central deberá tratar de expandir la moneda y el crédito. Pero, si el gasto amenaza con ser excesivo, pues aumentan los precios y hay muchas vacantes laborales, entonces el banco central tiene que hacer todo lo posible para frenar y contraer la moneda y el crédito. La política monetaria va "contra la corriente" según prevalezca un gasto de la demanda agregada deficiente o excesivo, para tratar de promover un óptimo crecimiento real y la estabilidad de precios. Sin embargo, la utilidad marginal del dinero no depende solamente del volumen de la oferta monetaria; tal como demostró Albert Aftalion (1874-1956), sino que refleja una valoración subjetiva de la unidad monetaria, en la que entran recuerdos, la historia de cada moneda la dota de mayor o menor prestigio y las previsiones (EXPECTATIVAS), relacionadas con la política monetaria y presupuestaria del gobierno. Aftalion concedía mucha importancia a factores psicológicos, confianza o desconfianza en el valor futuro del dinero, no rechazaba la teoría cuantitativa pero ésta no lo explica todo, respecto del valor del dinero de un país, ni acerca de los flujos internacionales de capital.

Control presupuestal / *Budgetary control.* Un sistema de control presupuestal coteja el IN-

GRESO y el gasto reales contra un PRESUPUESTO, con lo que es posible medir el progreso hacia los objetivos establecidos y realizar acciones para remediar desviaciones en caso necesario. Los estados de control presupuestal, comparando el gasto real con el estimado, se publican en forma semanal o mensual. Estos estados se presentan con un detalle considerable a los jefes de departamento y con menos detalles a la administración más importante. Los estados de control presupuestal se deben presentar, si se desea realizar a tiempo cualquier remedio necesario, tan pronto como sea posible antes de que se cierre el periodo al cual se refieren; por esta razón no es necesario que sean tan exactos como los estados contables y se pueden basar de manera parcial en información estimada. El desarrollo de procedimientos computarizados de contabilidad proporciona una gran facilidad en el control del presupuesto.

Controles físicos / *Physical controls.* Controles directos sobre la producción y el CONSUMO. Ejemplos de controles físicos son las licencias de construcción o de IMPORTACIONES y el racionamiento de bienes. Esos controles son alternativas al empleo de medidas fiscales o monetarias (➤ POLÍTICA FISCAL) que controlan la producción y el consumo en forma menos discriminatoria a través del mecanismo de precios (➤ SISTEMA DE PRECIOS). ➤ CUOTAS.

Convención de Estocolmo / *Stockholm Convention.* ➤ ASOCIACIÓN EUROPEA DE LIBRE COMERCIO.

Convención de Lomé / *Lomé Convention.* Convención suscrita en 1975 en Lomé, capital de Togo, por los miembros de la COMUNIDAD ECONÓMICA EUROPEA y 46 PAÍSES EN DESARROLLO de África, el Caribe y el Pacífico (Estados ACP). Sustituyó los acuerdos de asociación previos hechos por los seis miembros originales de la CEE con las ex colonias (Convención de Yaoundé) y la Comunidad Africana del Este (Acuerdo de Arusha). (La Comunidad Africana del Este era un mercado común entre Uganda, Kenia y Tanzania). Bajo la Convención de Lomé las exportaciones industriales de los ACP y la mayor parte de las exportaciones agrícolas a la CEE están libres de impuestos a la importación. También se tuvieron acuerdos sobre ayuda técnica y financiera –incluyendo un esquema de estabilización de los ingresos por exportación, denominado Stabex, para las exportaciones agrícolas–, y la CEE estableció el Fondo Europeo de Desarrollo para administrar y canalizar los fondos de ayuda a los países de Lomé.

En 1979 se firmó un segundo acuerdo en Lomé, entre la CEE y los países en desarrollo de África, el Caribe y el Pacífico (ACP), de los cuales ahora hay 60 miembros. Continúa la liberación de impuestos de importación para la mayoría de las exportaciones de los países ACP hacia la CEE. El financiamiento disponible para Stabex se incrementó a 700 millones de dólares y se facilitaron las condiciones de los préstamos. Lomé II también introdujo un esquema para apoyar las exportaciones de minerales. El presupuesto del Centro para el Desarrollo Industrial en Bruselas, el cual promueve la inversión en los países ACP se incrementó a 30 millones de dólares. En general, la ayuda que se canaliza a través del Fondo Europeo de Desarrollo y el BANCO EUROPEO DE INVERSIÓN se incrementó a 7000 millones de dólares para 1981-1985.

Convención de Yaoundé / *Yaoundé Convention.* ➤ CONVENCIÓN DE LOMÉ.

Convergencia / *Convergence.* La noción de que los países han venido, o continuarán cada vez más cerca en términos de ➤ INGRESO PER CÁPITA (productividad) a través del tiempo. En principio, uno esperaría que la convergencia ocurriese entre los países pobres con menores tasas salariales para atraer la inversión y, por tanto, incrementar su productividad. En la práctica, la evidencia de la convergencia está mezclada. En los siglos XVIII y XIX, Gran Bretaña, seguido por EUA y otros países europeos, ampliaron la brecha entre su productividad y la del resto del mundo. Entre la última parte del siglo XIX y la mitad de la década de los treintas, existió una convergencia en el rango y variación del producto per cápita en estos países, aunque ninguno pudo alcanzar a EUA. Después de la Segunda Guerra Mundial, la convergencia fue reasumida, mientras que nuevos miembros ingresaron al "club" de la convergencia ante una reducción del liderazgo de EUA. Desde 1970, el desempeño ha sido variable y más nuevos miembros del club han aparecido, incluyendo algunos países ➤ NUEVAMENTE INDUSTRIALIZADOS. La hipótesis de convergencia es controvertida y el debate ha sido confundido por la diferencia en el periodo y número de países cubiertos, así como las diferencias en lo que se entiende por convergencia. El término puede ser interpretado para significar el estrechamiento en la variación entre la productividad en un grupo de países o el alcance de otros países al líder o a los líderes. Si todos los países –incluyendo los más pobres ➤ PAÍSES EN DESARROLLO, más que los miembros de la ➤ ORGANIZACIÓN PARA LA COOPERACIÓN Y EL DESARROLLO ECONÓMICO– son incluidos en el análisis, existe de hecho, una

convergencia negativa en el pasado reciente (►► PAÍSES MENOS DESARROLLADOS; EFECTO OÍDO DE SOW). La hipótesis de convergencia es resistida por aquellos economistas quienes enfatizan el rol interno o de los ► FACTORES ENDÓGENOS y, por tanto, el papel del gobierno en el crecimiento económico, más que en las influencias externas o exógenas (► ECONOMÍA INSTITUCIONAL; TEORÍA DEL CRECIMIENTO ENDÓGENO). ►► DESARROLLO ECONÓMICO.

Conversión / *Conversion*. Emisión nueva de VALORES para remplazar otra. Esto puede surgir cuando una OBLIGACIÓN se puede convertir en acciones de CAPITAL PROPIO o cuando se ofrece a los tenedores de VALORES DEL GOBIERNO, cuya fecha para ser redimidos se encuentra cercana, una nueva emisión a cambio de la existente.

Conversión de la deuda / *Debt conversion*. ► CONVERSIÓN.

Convertibilidad / *Convertibility*. Se dice que una moneda es convertible cuando se puede cambiar en forma libre por otra moneda u oro.

Convexidad / *Convexity*. Una característica de los gustos o la tecnología en que una combinación de bienes es preferible que a uno solo nada más. Si alguien prefiere una rebanada de pan y medio gramo de mantequilla en lugar de toda la rebanada de pan o todo el gramo de mantequilla, ello tiene preferencias convexas. Es más fácil hacer un carro usando 10 personas y 10 máquinas, que hacerlo usando 20 personas y ninguna máquina o usar 20 máquinas y ninguna persona, la tecnología de la producción es convexa. La convexidad implica que las combinaciones de productos son más deseables que los extremos. Es de por sí comúnmente implicado por la ► UTILIDAD MARGINAL DECRECIENTE. Toma su nombre de la forma de las ► CURVAS DE INDIFERENCIA o las ► ISOCUANTAS que la convexidad genera.

Coraza fiscal / *Tax shield*. En la legislación fiscal vigente en México, de cada peso que se obtiene, se quedan en la empresa sólo 48 centavos, ya que se le entrega al fisco 42% para cubrir el impuesto sobre la renta y 10% más se destina a los trabajadores por concepto de reparto de utilidades. Es decir, que de cada peso que se obtiene sólo 48% contribuye al resultado neto de las utilidades. Este efecto financiero-fiscal es de gran importancia en la toma de decisiones de cualquier empresa, por ejemplo, para análisis de riesgo de la inversión, donde se buscan en promedio los siguientes rendimientos de la inversión, según el nivel de riesgo: bajo, 30%; medio, 50%; y alto 85% o más. Todos estos rendimientos son antes de cubrir el impuesto sobre la renta y el reparto de utilidades a los trabajadores. En la actualidad, en algunos países la coraza fiscal llega a 70% y, en algunos casos, inclusive a 100%, como en Suecia; mientras que en el Principado de Mónaco alcanza solamente 5%.

Corpocracia / *Corpocracy*. BUROCRACIA de las grandes empresas, formada por los altos ejecutivos y los principales accionistas; llamados *corpócratas*. ► BLANCO; INVASOR; MERCADO DE VALORES; O. P. A.

Corporación Financiera Internacional (CFI) / *International Finance Corporation* (IFC). Filial del BANCO INTERNACIONAL PARA LA RECONSTRUCCIÓN Y EL DESARROLLO. A principios de la década de los cincuentas, se reconoció que el requisito de que los préstamos del BIRD deberían tener el aval del gobierno era un obstáculo importante a la atracción de INVERSIÓN privada a los PAÍSES EN DESARROLLO. La CFI se creó en 1950 para aprovechar de mejor forma a la iniciativa privada en el emprendimiento de nuevos proyectos de CAPITAL. Hasta 1961, cuando sus estatutos se enmendaron, sus actividades se restringían porque tenía pocos recursos y no podía participar con CAPITAL de riesgo. Desde ese año sus actividades se desarrollan en forma rápida. La corporación puede invertir de manera directa y otorgar PRÉSTAMOS y avales a los inversionistas privados. Puede participar con aportación de capital en compañías privadas, aunque su participación por lo general no puede exceder de 25%. La CFI está capacitada para obtener préstamos del BIRD para, a su vez, prestar a inversionistas privados, sin necesidad del aval del gobierno. Se financia con las suscripciones de los 109 países miembros. Durante 1980-1981, la CFI mantenía un portafolio de capital y préstamos de capital de 1.6 mil millones de dólares. Alrededor de 53% de sus inversiones se encuentran en América Latina y el Caribe.

Corporación global / *Global corporation*. ► CORPORACIÓN TRANSNACIONAL.

Corporación internacional / *International corporation*. ► CORPORACIÓN TRANSNACIONAL. Se conocen mejor con el nombre de compañías transnacionales.

Corporación transnacional (CTN, ETN) / *Multinational corporation* (MNC, MNE). Una o más compañías que en forma de SOCIEDAD EMPRESARIAL operan en varias naciones y tienen instalaciones productivas o de servicios fuera de sus países de origen. Una definición de CTN que por lo general se acepta consiste en que es una sociedad empresarial que genera por lo menos 25% de su producción fuera de su país de origen. Existen más de 10 000 corporaciones con inversión directa fuera del país donde se locali-

zan sus oficinas generales, con más de 80 000 filiales sobre las que ejercen control efectivo. Menos de 500 CTN cuentan con tres cuartas partes de las filiales extranjeras y sólo 200 de éstas derivan 25 % o más de sus ventas totales de las actividades en el exterior. La corporación transnacional toma sus decisiones principales en un contexto global y, por tanto, con frecuencia fuera del país donde realiza determinadas operaciones. El rápido crecimiento de estas compañías y la posibilidad de que surjan conflictos entre sus intereses y los países donde operan, provocó mucha discusión entre los economistas en los años recientes. Tal vez las CTN participan con una cuarta parte del comercio mundial, pero el temor anterior de que pudieran dominar la economía mundial parece ahora erróneo. También se denominan *compañías internacionales* y *corporaciones multinacionales*.

Corredor de bolsa / *Jobber*. Comprador y vendedor de VALORES. Una de las dos clases de miembros de BOLSA, los corredores de bolsa sólo tratan con los AGENTES y no con el público en general. En realidad, los corredores de bolsa fijan los precios de las transacciones. Un agente que desee comprar o vender una acción específica le solicita al corredor de bolsa que cotice un PRECIO negociable. Como cualquier otro vendedor, el corredor de bolsa obtiene su utilidad de la diferencia entre los precios a que compra y vende, cotizando, en consecuencia, dos precios: uno de compra y otro de venta. En ese momento, él no puede saber a qué precio es posible conseguir las acciones, por lo que el "diferencial" o discrepancia entre sus precios de compra y venta no indica de manera necesaria su BENEFICIO. Si se acepta su cotización de venta, entonces él debe "nivelar su posición" ofreciendo el título a otros corredores o agentes de bolsa, a menos que ya posea en sus libros el activo en cuestión. Las transacciones se regulan por muchas normas y convenios, por ejemplo, la cantidad de títulos que el corredor de bolsa está obligado a negociar al precio cotizado. Por lo general, los corredores de bolsa son empleados de casas de bolsa y se especializan en determinados tipos de títulos, por ejemplo, acciones petroleras y TÍTULOS DE BORDE DORADO. También se les denomina operadores de piso.

Corredor de stock / *Stock jobber*. ➤ CORREDOR DE BOLSA.

Correlación / *Correlation*. Técnica estadística para determinar el grado en que los cambios en los VALORES de una VARIABLE se asocian a variaciones en los valores de otra variable. Por ejemplo, si se encuentra que valores altos de una variable tendieron a asociarse a valores altos de otra, y que además, valores bajos tendieron a ocurrir juntos, se diría que las variables estaban cercanamente correlacionadas o asociadas. Los estadísticos han hecho esta noción muy precisa y han elaborado métodos para determinar el grado de asociación, de los cuales, el que se emplea con más frecuencia es el *coeficiente de correlación* (o, de manera estricta, el *coeficiente de correlación producto-momento*). Este coeficiente mide el grado de asociación en una escala que varía entre −1 y +1, inclusive. Si el signo de coeficiente es negativo, esto indica que valores relativamente altos de una variable tienden a estar asociados a valores relativamente bajos de la otra, y viceversa; es decir, hay una asociación inversa. Si el signo del coeficiente es positivo, esto muestra que valores relativamente altos de ambas variables tienden a ocurrir juntos, como lo hacen los valores relativamente bajos (a lo largo de esta explicación se emplea "relativamente alto" y "relativamente bajo" en el sentido de "por encima del promedio" y "por debajo del promedio", en forma respectiva). El valor real del número señala qué tan fuerte es la asociación. Un valor cercano a ± 1 significa que las variables están cercanamente asociadas. Por otro lado, un valor cercano a 0, sea positivo o negativo, indica qué valores relativamente altos de una variable están asociados de manera tan frecuente a valores relativamente altos como a valores relativamente bajos de la otra. A medida que el coeficiente varía de 0 a ∓ 1 se indican grados de asociación cada vez más altos. La utilidad del análisis de correlación cae en las pruebas de hipótesis acerca de las relaciones entre las variables. Así, es posible establecer las siguientes hipótesis: **1.** A mayor INGRESO de las familias, mayor será el gasto de éstas; **2.** A mayor tasa de INTERÉS, menor será el nivel de INVERSIÓN de los negocios; **3.** A mayor tasa de fumar cigarros, mayor será la incidencia de cáncer en los pulmones; y **4.** A mayor tamaño de la familia, menor será la duración de la educación de tiempo completo de cada niño. Estas hipótesis se podrían comprobar determinando los valores de las variables y calculando después los coeficientes de correlación. Esto mostraría qué tan cercanamente asociadas están las variables en la práctica. Los estadísticos señalan varias limitaciones del análisis de correlación en términos del coeficiente de correlación aquí descrito, el más importante de los cuales es que el coeficiente de correlación por sí mismo no prueba nada

acerca de la causalidad; es posible que los valores de las variables se asocien sin que haya una correlación causal entre una variable y la otra. Una razón de esto puede ser que ambas variables estén de hecho siendo determinadas por una tercera; los cambios en los valores de esta última causan alteraciones en los valores de las primeras que se han asociado, sin que haya una relación causal entre estos dos. Un caso especial importante de esto es cuando el tiempo es la tercera variable: dos variables pueden tener fuertes tendencias en el tiempo, lo cual las lleva a que estén altamente correlacionadas sin que haya una relación causal de manera necesaria. En forma alternativa, una correlación alta puede surgir por simple casualidad; por ejemplo, las altas correlaciones bien conocidas entre el número de cigüeñas que anidan en Escandinavia y la tasa de nacimientos en Londres. Así que la correlación no prueba causalidad y, de manera invariable se hace referencia a los argumentos teóricos para la interpretación de los "hechos". ➤ CORRELACION MÚLTIPLE; CORRELACIÓN PARCIAL; ANÁLISIS DE REGRESIÓN; SLUTSKY, E.

Correlación múltiple / *Multiple correlation*. Medida del grado de asociación entre una VARIABLE de un lado y dos o más variables del otro. Es una extensión de la CORRELACIÓN simple, la cual considera sólo la asociación entre dos variables. Podría existir interés en descubrir con qué fuerza se relaciona el gasto en CONSUMO con el INGRESO, el tamaño de la familia y la RIQUEZA, para un grupo de familias. Se calcula entonces el coeficiente de correlación múltiple, un número que se encuentra entre cero y uno, que expresa qué tan cerca varía el gasto con el ingreso, el tamaño de la familia y el ingreso, tomados juntos. Un VALOR cercano a uno denota una asociación muy fuerte; a su vez, el caso de un VALOR cercano a cero denota una asociación muy débil. Es importante señalar que las mismas observaciones que se hacen acerca de la interpretación del coeficiente de correlación ordinaria se aplican de igual forma aquí, sobre todo que no se puede inferir una relación CAUSAL de un alto coeficiente de correlación múltiple. ➤➤ CORRELACIÓN PARCIAL; ANÁLISIS DE REGRESIÓN.

Correlación parcial / *Partial correlation*. Análisis de la CORRELACIÓN entre dos VARIABLES de referencia. El coeficiente de correlación resultante se denomina *coeficiente de correlación parcial*.

Correlación serial / *Serial correlation*. ➤ AUTOCORRELACIÓN.

Correo verde / *Greenmail*. Cuando la empresa BLANCO trata de deshacerse del INVASOR mediante el *chantaje de billetes verdes*. ➤ CABALLERO BLANCO; CABALLERO NEGRO; MERCADO DE VALORES; O. P. A.

Corretaje / *Brokerage*. Comisión cargada por un AGENTE. La profesión de agente se caracteriza por operar sólo en mercados altamente organizados donde los márgenes son pequeños en términos relativos. Un AGENTE DE VALORES, por ejemplo, carga un porcentaje fijo sobre el precio de las ACCIONES que compra y vende, aunque en la actualidad, también especificará un mínimo absoluto de COMISIÓN. Las comisiones se fijan de acuerdo con la bolsa de cada país o región, el monto operado y el estímulo que la casa de bolsa otorgue a sus promotores.

Corro / *Circle*. Procedimiento establecido para buscar equidad, consistencia y orden en el intercambio de valores, que se efectúa a través de la bolsa. Este método consiste en darle prioridad a las operaciones de compra o de venta registradas para tal fin. Esta prioridad es respecto de las operaciones de viva voz. Las posturas de compra o de venta registradas en el corro aparecen, a su vez, impresas en la pizarra correspondiente tanto en precio como en volumen dentro del propio piso de remates de la bolsa de valores.

Corsé / *Corset*. Término que se emplea para referirse al sistema de DEPÓSITOS ESPECIALES suplementarios.

Corte de Prácticas Restrictivas / *Restrictive Practices Court*. ➤ ACTAS DE PRÁCTICAS RESTRICTIVAS DE COMERCIO.

Corto plazo / *Short-run*. Periodo dentro del cual una empresa no está en posibilidad de modificar todos sus FACTORES DE PRODUCCIÓN. De hecho, existen muchos "cortos plazos" de variadas duraciones, correspondientes a las diversas posibilidades que tiene la empresa de cambiar determinados INSUMOS. En el corto plazo extremo, por ejemplo una semana, la empresa no puede ser capaz de cambiar los montos de ninguno de los insumos que emplea. Sin embargo, después de un mes puede expandir su FUERZA DE TRABAJO e incrementar el flujo de materias primas. Después de un año, puede estar en posibilidad de aumentar todos sus insumos excepto quizá cierto tipo de maquinaria, que puede requerir dos años obtener e instalar. Sin embargo, la empresa por sí misma puede reducir el corto plazo incurriendo en costos más altos. Por ejemplo, la empresa puede rentar la maquinaria, pagando por ello, y obtenerla en menos de dos años; o puede pagar más para disminuir el tiempo de entrega. Esto significa que el corto plazo para una empresa es una cuestión tan-

to económica como tecnológica. De manera más general, el término "corto plazo" se puede aplicar a cualquier periodo no amplio en forma suficiente para permitir que se operen todos los efectos de algunos cambios. ➤➤ LARGO PLAZO; MARSHALL, A.

Costeo / *Costing*. ➤ CONTABILIDAD DE COSTOS.

Costeo basado en actividad / *Activity-based costing*. ➤ CONTABILIDAD GERENCIAL.

Costeo estándar / *Standard costing*. ➤ CONTABILIDAD ADMINISTRATIVA.

Costo / *Cost*. En términos amplios, medida de lo que se tiene que dar para obtener algo. Se distinguen dos conceptos de costo que pueden, pero no necesitan, ser equivalentes:

1. *Costo de oportunidad*: En economía se considera apropiado definir el costo en términos del valor de las alternativas u otras oportunidades a las que se tiene que renunciar para obtener una cosa determinada. Esto coincidirá con los desembolsos (ver abajo) si, y sólo si, los PRECIOS con los cuales se calculan los desembolsos reflejan correctamente el valor de los usos alternativos de los RECURSOS (➤ WIESER, F. VON).

2. *Desembolsos*: un contador define el costo de algo como el gasto en DINERO total o desembolsos necesarios para obtenerlo.

Un ejemplo del significado de costos de oportunidad, y de la diferencia entre éste y los desembolsos, toma la situación en la que una empresa considera la expansión en la producción de uno de sus productos. Esto implica comprar ciertos INSUMOS –materias primas, TRABAJO, maquinaria nueva, etc.– y además, se supone, desviar ciertos recursos ya poseídos hacia la producción del bien, por ejemplo, espacio, de almacenamiento y fábrica. Supóngase también que el FINANCIAMIENTO para el gasto de capital se proporciona con GANANCIAS RETENIDAS. El costo total de incrementar la producción en términos de desembolsos sería la suma del gasto en materiales y maquinaria nueva, los salarios del trabajo adicional asignado a este producto y la cuenta de sueldos por administradores extra y una proporción de los GASTOS FIJOS. El costo de oportunidad de la producción aumentada, sin embargo, consistirá en *a*) los desembolsos para la compra de los insumos aumentados, *b*) la pérdida de GANANCIAS que puede resultar al detener la producción de otros bienes para liberar espacio de almacenamiento y fábrica y destinarlo al producto cuya fabricación se está incrementando, y *c*) el costo de financiar el gasto de capital que es igual a la TASA DE RETORNO que la empresa habría obtenido sobre los fondos utilizados para expandir la producción, si se hubieran empleado en la oportunidad próxima más rentable abierta a la empresa, sea interna o externa.

El principio de costo de oportunidad implica preguntar a qué se está renunciando en realidad al elegir una determinada alternativa. Este concepto se prefiere por los economistas, porque lleva a un proceso de toma de decisiones más racional, en el que los rendimientos de un curso de acción se comparan con el costo real que implica tomarlo.

La diferencia de enfoques acerca del significado de costo entre el economista y el contador se puede atribuir al hecho de que el economista se interesa sobre todo en la toma de decisión óptima, en tanto que el contador de manera tradicional se ha preocupado más por el registro *ex-post* y la presentación de flujos monetarios.

Costo comparativo / *Comparative cost*. ➤ COMERCIO INTERNACIONAL; RICARDO, D.

Costo de absorción / *Absorption costing*. ➤ CONTABILIDAD GERENCIAL.

Costo del capital / *Capital cost*. ➤ CAPITAL, COSTO DEL.

Costo de condescendencia / *Compliance cost*. Gasto de tiempo y/o dinero por ajustarse al cumplimiento de requerimientos gubernamentales. Los COSTOS de complacencia del IMPUESTO SOBRE LA RENTA incluyen el costo de los registros, pagos al contador, libros, pólizas, etc. Los costos de condescendencia son adicionales a los costos de recaudación, que son incurridos por el gobierno y pueden ser mayores o menores que los costos de condescendencia. Los costos de condescendencia de la REGLAMENTACIÓN incluyen el pago por licencias, tarifas, registros, permisos, etc., para comerciar; por ejemplo, el costo de las puertas no inflamables que hay que instalar para cumplir con la reglamentación del cuerpo de bomberos; otros ejemplos se suscitan también en la compra de equipo anticontaminante; el lapso de tiempo transcurrido entre la solicitud de un aparato telefónico o de un crédito y la instalación o entrega real del mismo. También puede incluirse la legislación laboral antiproductiva; permisos y aranceles al comercio exterior y todo tipo de reglamentaciones obstructivas. ➤ COSTO DE OPORTUNIDAD; ➤➤ HILERAS, TEORÍA DE LAS.

Costo de factores / *Factor cost*. Término utilizado en las cuentas nacionales para describir la valuación del producto a precios de mercado menos impuestos al gasto más subsidios. ➤ CONTABILIDAD SOCIAL.

Costo de operación (EUA) / *Operating cost* (USA). Término que se emplea para los COSTOS VARIABLES.

Costo de oportunidad / *Opportunity cost* ► COSTO.

Costo hundido / *Sunk cost*. El costo sumergido o hundido es el resultante de decisiones anteriores y, por tanto, es irrelevante tomarlo en consideración para cursos alternativos de acción. Los costos hundidos *no* se deben considerar de manera directa en el análisis económico.

Costo marginal / *Marginal cost*. Aumento en los costos que resulta de pequeños incrementos en la tasa de producción de un bien o un servicio. Por ejemplo, si una planta produce 999 unidades de producción a la semana a un costo total de 5000 dólares y cuando aumenta su producción a 1000 unidades sus costos totales aumentan a 5004 dólares, entonces 4 dólares es su costo marginal. El concepto de costo marginal desempeña un papel muy importante en la TEORÍA DE LA EMPRESA. Si la empresa tiene como objetivo maximizar GANANCIAS, se debe preguntar a sí misma si un aumento pequeño en el nivel actual de su producción agrega a los ingresos por ventas más de lo que cuesta, porque si lo hace, incrementa las ganancias y se debe, por tanto, llevar a cabo. Así, la mitad de estos cálculos de beneficio marginal representan el costo marginal.

Es necesario distinguir entre los costos marginales de CORTO PLAZO y los de LARGO PLAZO. Supóngase que la empresa está decidiendo acerca de sus niveles de producción para el próximo mes. Aunque es posible que varíen las cantidades de los FACTORES DE PRODUCCIÓN que emplea, por ejemplo, energía, materias primas y algunos tipos de servicios de trabajo; existen factores cuyas cantidades no pueden variar lo que sería muy costoso hacerlo en un periodo tan corto, por ejemplo, su stock de maquinaria y edificios, y tal vez algún tipo de trábajo muy especializado. Se debe, entonces, calcular el costo de los cambios en la producción, considerando el hecho de que sólo algunos de sus insumos son variables. El costo marginal correspondiente es, por tanto, de *corto plazo*. Supóngase, por otro lado, que la empresa planea la producción para un mes en un futuro tan lejano que puede cambiar *todos* los niveles de insumos. Por ejemplo, la empresa tiene tiempo de planear, comprar e instalar nueva maquinaria, construir nuevos edificios y contratar o entrenar trabajadores especializados. Puede, entonces, calcular los costos de los cambios en la producción en ese futuro con la base de que todos los insumos son variables, y los costos marginales asociados serán de *largo plazo*. El costo marginal relevante para emplearse es siempre inequívoco; se determina por el periodo preciso para el cual se planea la producción y por las posibilidades de variar los insumos en cada periodo.

Costo para el usuario / *User cost*. **1.** Costo que implica el uso de una unidad de CAPITAL, el cual se puede considerar como la reducción en VALOR que resulta de su uso. Por ejemplo, supóngase que una máquina se puede vender ahora por un máximo de 100 dólares. Si en lugar de venderla se utiliza en producir algún bien y el resultado de esto es reducir a 90 dólares el precio al cual se puede vender, el costo para el usuario es de 10 dólares. El concepto de costo para el usuario se relaciona con claridad con DEPRECIACIÓN, término que se emplea en el sentido económico, más que en el contable.

2. Término que se utiliza en el ANÁLISIS COSTO BENEFICIO y se define como los costos totales en que incurren los usuarios al hacer uso de una instalación determinada. Estos costos incluyen COSTOS SOCIALES así como costos privados. Por ejemplo, al llevar a cabo una EVALUACIÓN DE INVERSIONES de gasto de capital en una carretera, se evalúan los costos alternativos para el tránsito que *usa* la carretera y sus alternativas. Estos costos no sólo incluyen el combustible y el desgaste de los vehículos sino también el tiempo que se requiere para viajar por rutas alternativas.

Costo promedio / *Average cost*. COSTOS totales al producir un número determinado de unidades de producto, divididos entre ese número de unidades. También se les denomina "costos unitarios". Es común distinguir entre costos promedio de LARGO PLAZO y de CORTO PLAZO. En el caso de costos promedio de LARGO PLAZO, los costos totales se calculan bajo el supuesto de que todos los INSUMOS se ajustaron a los niveles de costo mínimo para cada nivel de producción. Sin embargo, en el caso de los costos promedios de corto plazo, para la mayoría de los rangos de producción sólo algunos de los insumos están en sus niveles más eficientes y, por tanto, en general, los costos promedio de corto plazo están por encima de los costos promedio de largo plazo. ► ESTABLECIMIENTO DE PRECIOS POR COSTOS PROMEDIO.

Costo unitario / *Unit cost*. ► COSTO PROMEDIO.

Costos conjuntos / *Joint costs*. Costos que se presentan en la producción de dos o más productos y que no se pueden atribuir a ninguno de ellos.

Costos de legado / *Legacy costs*. Los ➤ COSTOS SOCIALES heredados de la actividad económica pasada. Una ➤ EMPRESA puede incurrir en tales costos mediante legislación que la requiera a limpiar el sitio de una planta química abandonada o pago de daños a usuarios de un producto que tuvo consecuencias indeseadas. Estos ejemplos se aplican principalmente a las grandes empresas, pero cualquier firma puede, si va a ➤ LIQUIDACIÓN VOLUNTARIA, quedarse con altos costos para compensar a los empleados excedentes. Algunos costos de legados tendrán que ser afrontados por el sector público, pero en el caso de una empresa todavía viable significarán un obstáculo para la adquisición de la firma y el cambio de frente de sus ➤ ACTIVOS. ➤ COSTO HUNDIDO.

Costos de transferencia / *Transfer costs*. COSTOS en que se incurre al transportar materias primas y productos terminados entre las fuentes de materias primas y la fábrica, por un lado, y la fábrica y el MERCADO, por el otro. Se comprenden todos los costos para realizar esas transferencias físicas, incluyendo costos de carga y descarga, costos administrativos, etc., y no sólo cargos de flete.

Costos de venta / *Selling costs*. COSTOS en que se incurre con el MERCADEO y distribución de un producto, incluyendo los costos de publicidad, promoción de ventas, empaque, vendedores, etcétera.

Costos directos / *Direct costs*. ➤ COSTOS VARIABLES.

Costos evitables / *Avoidable costs*. Los COSTOS de producción en los que no se hubiera incurrido si una producción determinada no se realizara. Están muy relacionados con los COSTOS VARIABLES O COSTOS PRIMOS, que son los costos directos al producir unidades adicionales. Sin embargo, los costos evitados por no producir una unidad adicional de producto pueden ser no sólo los costos directos, sino también cualquier costo originado en forma indirecta en otras partes del sistema de producción de la empresa. Más aún, los costos evitables totales no necesitan ser iguales a los costos variables, ya que una empresa para la producción de un bien, al mismo tiempo puede "evitar" costos a los que se debe incurrir si se hace cualquier producto, pero que no varía con la producción, por ejemplo, sumas totales que se pagan por regalías de un proceso particular. ➤➤ ESTABLECIMIENTO DEL PRECIO POR COSTOS MARGINALES.

Costos fijos / *Fixed costs*. COSTOS que en el CORTO PLAZO no varían con los cambios en producción. Estos costos se tienen aunque no haya producción y, en consecuencia, se denominan *costos fijos*; por ejemplo, pagos de RENTA de edificios e intereses por préstamos anteriores. En el LARGO PLAZO, por definición, no hay costos fijos; es decir, todos los costos son variables.

Costos imputados / *Imputed costs*. COSTO DE OPORTUNIDAD de los INSUMOS propiedad de una empresa, los cuales "suministra" a sí misma, y tienen usos alternativos. El propietario de una empresa puede suministrar ciertos FACTORES DE PRODUCCIÓN –el uso de una nave industrial que posee, financiamiento para inversión, servicios administrativos, etc.–. En la práctica puede no recibir el "PRECIO" de cada uno de sus insumos, sino que toma los ingresos residuales después de los pagos que se hacen a los factores de producción que "obtuvo de afuera". Sin embargo, cualquier insumo que proporciona el propietario puede tener un uso alternativo, con un precio correspondiente, y esto representa el costo efectivo de utilizar dicho insumo dentro de la empresa. Por tanto, es posible atribuir un precio a cada insumo que suministra el propietario de la empresa, aun cuando no haya un precio pagado en forma explícita. Dicho precio se conoce como "costo imputado" del insumo. Por ejemplo, si la empresa es propietaria de la tierra que utiliza y no paga una RENTA explícita, se puede imputar una renta a esa tierra igual a la que la empresa obtendría por ella en algún uso alternativo. Una interpretación similar se puede dar a los INTERESES imputados (financiamiento que suministra el propietario) y a los sueldos imputados (servicios de administración que ofrece el propietario). El importante corolario de la doctrina de los costos imputados es la idea de que si los ingresos por ventas son insuficientes para cubrir los egresos reales y los costos imputados, en el largo plazo la empresa no debería estar en el negocio; si permanece en éste, significa que los FACTORES propiedad de la empresa están recibiendo menos que sus costos imputados, y, por tanto, se podrían emplear de manera más conveniente en algún otro lugar o actividad. Por otro lado, si los ingresos que quedan después del pago de todos los egresos reales excede a los costos imputados, entonces la empresa está obteniendo GANANCIAS excesivas o supernormales.

Costos inevitables / *Unavoidable costs*. ➤ COSTOS FIJOS; COSTO MARGINAL.

Costos históricos / *Costs, historical or historie*. Costos reales en el tiempo en que se incurrió en ellos. Un ACTIVO a costo histórico en la HOJA DE BALANCE se muestra al precio que en realidad

se pagó por él, aunque remplazarlo pueda valer o costar más. ►► DEPRECIACIÓN.

Costos primos / *Prime costs*. De manera estricta, COSTOS VARIABLES más administrativos y otros COSTOS FIJOS que se pueden evitar en el corto o largo plazos si no hay producción, aun cuando la empresa permanezca en el negocio. A menudo se usa en forma imprecisa como sinónimo de costos variables. ► COSTOS SUPLEMENTARIOS.

Costos sociales / *Social costs*. COSTOS de alguna actividad o producción en los que incurre una sociedad como un todo; no se restringen a los que debe pagar el individuo o la empresa que lleva a cabo esa actividad o producción. Los costos sociales, por tanto, consisten en los costos de oportunidad de los RECURSOS que se emplean junto con el valor de las pérdidas en bienestar o aumentos en los costos que la actividad cause a cualquier otro individuo o empresa. El costo de un viaje en automóvil excede al costo privado en el monto del incremento en los costos de otros automovilistas, causados por un aumento en el congestionamiento y en el costo del equipo de mantenimiento de las carreteras (los cuales no se reflejan en el costo de un viaje adicional de cualquier usuario de las carreteras). El costo social de construir una fábrica en un área de alto DESEMPLEO es menor que el costo privado, en la medida que se emplean trabajadores que de otra forma no lo serían y que, por tanto, tienen un costo de oportunidad de cero. La idea del costo social se relaciona en forma estricta con la idea de EXTERNALIDADES: si los costos de oportunidad social de los recursos se reflejan de manera correcta en su precio de MERCADO, entonces se reflejarán en los costos privados y las decisiones privadas serán óptimas desde el punto de vista social. ►► PIGOU, A. C.; PRECIO SOMBRA.

Costos suplementarios / *Supplementary costs*. Sinónimo de COSTOS FIJOS O GASTOS GENERALES, que hoy se usa muy poco.

Costos variables / *Variable costs*. Costos que varían en forma directa con la tasa de producción, por ejemplo, costos de TRABAJO, de materias primas, combustible y energía eléctrica. También se denominan costos *de operación*, *costos primos* o *costos directos*.

Cotización / *Quotation*. Privilegio que se otorga al emisor de un VALOR por el Consejo de la BOLSA DE VALORES para determinar el precio de ese valor en la lista oficial. Por esa razón, un valor cotizado se conoce como VALOR-LISTADO. Sólo a las compañías públicas que satisfacen ciertos requerimientos diseñados para salvaguardar la inversión del público se les conceden cotizaciones (► COMPAÑÍA PÚBLICA).

Cournot, Antoine Augustin (1801-1877). Cournot fue nombrado profesor de análisis y mecánica en Lyon en 1834, rector de la Universidad de Grenoble en 1835 y de la Universidad de Dijon en 1854. Su principal trabajo sobre economía, *Recherches sur les principes mathématiques de la théorie des richesses*, se publicó en 1838. Otros trabajos acerca de la economía fueron: *Principes de la théorie des richesses* (1863) y *Revue sommarie des doctrines économiques* (1877). En *Recherches*, Cournot determinó en forma matemática el aparato básico de la teoría de la empresa (► EMPRESA, TEORÍA DE LA), la cual después de ser perfeccionada por A. MARSHALL, aparece en los libros de texto elementales de hoy. Él fue el primero en explicar las VARIABLES y las funciones que enfrenta una empresa; la DEMANDA como una función decreciente del PRECIO; las CURVAS DE COSTO y las de ingreso. Con el empleo del cálculo demostró que un monopolista maximizará sus ganancias al nivel de producto en que su COSTO MARGINAL sea igual a su INGRESO MARGINAL. Cournot trazó una línea directa lógica del vendedor único (MONOPOLIO) a través de dos (DUOPOLIO) o muchos (OLIGOPOLIO) vendedores hasta la "competencia ilimitada". Demostró cómo, en el último caso, "el costo marginal igual a la relación del ingreso marginal del monopolista" se convierte en "el precio igual a la relación del costo marginal de la empresa" en la COMPETENCIA PERFECTA; al hacerlo, analizó la situación del duopolio y demostró que, debido a que cada vendedor suponía que la producción del otro no se alteraba por efecto de la suya, ambos ajustarían el precio y la producción hasta que se alcanzara una posición de EQUILIBRIO, en algún lugar entre el que muestran las ecuaciones para el monopolio y el de competencia irrestricta. Sin embargo, a pesar de la indudable relevancia de su trabajo, no había tenido influencia sobre la corriente de pensamiento económico, hasta que Marshall tomó sus ideas y las desarrolló.

Coyuntura / *Occasion*. Evaluación de una variable o grupo de variables en un breve lapso.

CP / HP. ► COMPRAS A PLAZOS (*hire purchase*).

Crecimiento económico / *Economic growth*. Proceso constante de incrementos en la capacidad productiva de la economía y, por tanto, en el INGRESO NACIONAL. El análisis del crecimiento económico desempeñó un papel cada vez más importante en la economía durante las últimas dos o tres décadas. Por una parte, la conciencia de los problemas de los PAÍSES EN DESARROLLO y la incapacidad de los mecanismos

convencionales para resolverlos, condujeron al desarrollo de una parte de la economía, teórica y descriptiva, que se dedicara a este tema en forma exclusiva. Por otro lado, el cambio de enfoque en el problema del DESEMPLEO persistente en economías capitalistas industriales avanzadas (► CAPITALISMO) hacia los problemas del PLENO EMPLEO, desde luego llevaron a la pregunta acerca de qué determina la tasa a la cual crece una economía a través del tiempo. La opinión general considera a la tasa de crecimiento de la FUERZA DE TRABAJO, la proporción del ingreso nacional que se ahorra e invierte y la tasa de mejoras tecnológicas (incluyendo incrementos en la captación de la fuerza de trabajo y en la eficiencia administrativa), como los determinantes principales de la tasa de crecimiento de la economía. Las teorías económicas del crecimiento son bastante abstractas y formalísticas, y se ha dedicado mayor atención a las propiedades lógicas y matemáticas de los distintos MODELOS de crecimiento que a su relevancia empírica, la cual es bastante baja (► MODELO HARROD DOMAR). La preocupación cotidiana acerca del crecimiento económico se debe a la idea de que a mayor tasa de crecimiento de la economía mayor será, permaneciendo otras cosas igual, el incremento en el bienestar (► ECONOMÍA DE BIENESTAR). Sin embargo, muchos economistas, entre los que destaca E. J. Mishan, señalaron las posibles falacias en esto. Una economía puede estar creciendo en forma más lenta que otras porque su población prefiere consumir más ahora que después, es decir, tiene una alta tasa de PREFERENCIA EN EL TIEMPO. Esto es bastante racional, en el sentido de que una alta preferencia por el consumo corriente en oposición al consumo futuro es, en términos puramente económicos, no más reprobable que una baja preferencia. Por tanto, la idea de que se puede consumir menos para ahorrar o invertir más, y así crecer tan rápido como otros países, es tan inconsistente como paternalista. El doctor Mishan también criticó la preocupación acerca del crecimiento económico, señalando que, a menos que se descuenten los COSTOS SOCIALES en que se incurre (por ejemplo, la contaminación ambiental), los beneficios del crecimiento sobre el bienestar pueden ser ilusorios (► TEOREMAS DE LA AUTOPISTA; ANÁLISIS COSTO-BENEFICIO).

Crecimiento equilibrado / *Balanced growth*. Forma particular del proceso de crecimiento económico en el que todos los principales agregados económicos –INGRESO NACIONAL, CONSUMO, stock de CAPITAL, EMPLEO– crecen a la misma tasa porcentual a través del tiempo. Aunque en la realidad la economía rara vez, o nunca, alcanza tal patrón de crecimiento equilibrado, su análisis desempeña un papel importante en la TEORÍA DEL CRECIMIENTO, análogo al que efectúa en la teoría económica estática el concepto de equilibrio estático de largo plazo. (► LARGO PLAZO; EQUILIBRIO ESTÁTICO).

Crecimiento sostenido / *Steady-state growth*. Estado en que las tasas de crecimiento de las VARIABLES de un sistema económico permanecen constantes en el tiempo. Por ejemplo, tómese una economía que consiste de manera simple en empresas y FAMILIAS (sin gobierno ni comercio exterior), donde las compañías reciben el gasto de los consumidores a cambio de bienes y pagan este ingreso a las familias a cambio de SERVICIOS productivos: las familias gastan parte de lo que las empresas les pagan en gasto de CONSUMO y ahorran el resto, en tanto que las empresas gastan en nueva INVERSIÓN en forma exacta el mismo monto que las familias ahorran. Si el INGRESO NACIONAL, gasto en consumo, AHORRO y gasto de inversión estuvieran todos creciendo ahora, por ejemplo a 5% anual, cada año sin cambio, entonces se diría que la economía está en crecimiento sostenido. No es necesario que las tasas de crecimiento de las variables sean todas iguales (aunque la teoría nos dice que en este ejemplo simple lo serían), sino que la tasa de crecimiento de cada variable debe ser constante a través del tiempo para que exista el crecimiento sostenido. La solución de crecimiento sostenido por lo general es el punto de partida en el análisis de la mayoría de los modelos de crecimiento económico. Por tanto, en mucho desempeña el mismo papel que el concepto de EQUILIBRIO en la teoría estática: como una útil abstracción teórica que de manera muy difícil se podría realizar en la práctica.

Crecimiento, teoría del / *Growth theory*. ► TEORÍA DEL CRECIMIENTO.

Credibilidad / *Credibility*. Una medida de la expectativa de la población de que el gobierno o las autoridades monetarias, se adherirán a las políticas productoras de poca ► INFLACIÓN. Es un importante artículo de fe entre los macroeconomistas que cuando la gente –particularmente aquellos que negocian contratos salariales– esperan que la inflación será baja, es mucho más fácil mantener la inflación baja. Pero si las autoridades monetarias tienen poca credibilidad, y la inflación es anticipada, entonces la gente factorizará la inflación en su conducta y demandará, por ejemplo, aumentos mayores en su paga. Esos

aumentos en la paga serán inflacionarios, o cuando menos harán más costoso a las autoridades el mantener la inflación baja. Por apegarse a las reglas sobre cuánto dinero hay en la economía (➤ ESTRATEGIA DE FINANCIAMIENTO a mediano plazo), o por delegar la autoridad sobre la ➤ OFERTA MONETARIA a un ➤ BANCO CENTRAL INDEPENDIENTE sin incentivos para imprimir dinero, la credibilidad puede hasta cierto punto ser realzada. La medida usual de credibilidad entre los economistas es tomada como la ➤ TASA DE INTERÉS de mercado de los préstamos a largo plazo: si la tasa es alta, entonces se puede suponer que el mercado anticipa que habrá inflación en un futuro, y entonces se requiere una compensación extra por aquellos que están prestando. ➤➤ META DE INFLACIÓN; POLÍTICA MONETARIA.

Crédito / *Credit*. Concesión del uso o posesión de bienes y servicios sin pago inmediato. Hay tres tipos de crédito: **1.** *Crédito al consumo*: crédito que se extiende de manera formal o informal por tenderos, CASAS DE FINANCIAMIENTO y otros, al público ordinario para la compra de bienes de consumo (➤ CRÉDITO AL CONSUMO). **2.** *Crédito comercial*: crédito que otorgan, por ejemplo, proveedores de material a los fabricantes, o los fabricantes a los mayoristas o detallistas (➤ CRÉDITO COMERCIAL); casi todo el intercambio en la industria manufacturera, los servicios y el comercio se efectúan a crédito y las empresas pueden proporcionar pequeños descuentos en cifras que se saldan en, por ejemplo, un mes. **3.** *Crédito bancario*: crédito que consiste en PRÉSTAMOS y GIROS a los clientes de un banco (➤ BANCA). El crédito permite al productor evitar el obstáculo entre la producción y la venta de los bienes, y a un consumidor comprar bienes con INGRESO futuro. Los créditos bancarios y otras formas de crédito forman parte de la oferta de DINERO y tienen considerable importancia económica. De ahí el uso de restricciones al crédito o ESTRECHAMIENTO DEL CRÉDITO por parte del gobierno para limitar el crecimiento de la demanda total en tiempo de precios crecientes. Las restricciones de crédito pueden tomar la forma de una limitación en el nivel de giro bancario o en los periodos de pago y requerimientos de depósitos de los acuerdos para COMPRAS A PLAZO. En un estrechamiento del crédito, las restricciones a la disponibilidad de éste por lo regular se acompañan de TASAS DE INTERÉS más altas. ➤➤ DINERO CARO; TEORÍA CUANTITATIVA DEL DINERO.

Crédito al consumo / *Consumer credit*. PRÉSTAMOS de corto plazo para la compra de bienes específicos. El crédito toma la forma de CRÉDITO por parte de los comerciantes al menudeo y otros proveedores, CUENTAS DE CRÉDITO, PRÉSTAMOS PERSONALES y COMPRAS A PLAZO. A los GIROS, prestadores de dinero y otras fuentes privadas de fondos prestables no se les denomina crédito al consumo, sea porque no están atados a la compra de bienes específicos o porque son préstamos de largo plazo, por ejemplo, las HIPOTECAS. ➤➤ BANCA; COMERCIO CON CUPONES; CRÉDITO; FINANCIAMIENTO; CASAS DE FINANCIAMIENTO.

Crédito bancario / *Bank credit*. ➤ CRÉDITO.

Crédito comercial / *Trade credit*. CRÉDITO que extiende una organización a otra empresa de negocios. Puede ocurrir en forma explícita por medio de la emisión de una LETRA DE CAMBIO, o es posible que surja de retrasos en los recibos y pagos por servicios realizados. Puede tener una influencia importante sobre la política económica, porque como un todo es una fuente importante de recursos de financiamiento, comparable, por ejemplo, con los créditos bancarios; aunque a diferencia de éstos, los créditos comerciales no entran bajo el control directo de las autoridades. ➤ FACTOREO.

Créditos de la posguerra / *Postwar credits*. Disposición de AHORRO FORZOSO utilizada por el gobierno británico en 1941, para reducir los préstamos adquiridos para cubrir el gasto de guerra gubernamental, el cual no pudo ser cubierto con impuestos; para ello se redujeron algunos rubros deducibles del impuesto sobre la renta, comprometiéndose el gobierno a reintegrarlos después de la guerra; alcanzando dicho adeudo aproximadamente 800 millones de libras. Para evitar una presión inflacionaria por el pago de los mismos a corto plazo, se estableció en 1947 un esquema de pago gradual. El reintegro de estos pagos pueden efectuarlo mujeres de 58 años y hombres de 63 años en caso de dificultades o enfermedades; libre de impuestos. ➤ CONVERSIÓN; ➤➤ DEUDA NACIONAL.

Crédito en el socialismo / *Credit in socialism*. Sistema de relaciones monetarias que el Estado utiliza para movilizar los recursos en dinero, temporalmente libres, de las entidades económicas, del presupuesto y de la población, para aplicarlos de manera planificada –determinadas las condiciones de devolución y plazos de la misma– con el fin de asegurar la reproducción ampliada socialista. Las fuentes de crédito son: los recursos monetarios de las empresas temporalmente libres y que se forman en el transcurso del ciclo y de la rotación de los fondos de producción de las empresas; los recursos monetarios del Estado acumulados por el superávit anual del presupuesto y los recursos presupuestarios corrientes

disponibles, debido a que los ingresos y los gastos no coinciden en el tiempo; y los recursos temporalmente libres de la población por haberse acumulado ahorros del trabajo. Los principios en que se basa el crédito en el socialismo son: Su carácter planificado, directo y de fines concretos, la concesión del crédito a plazo fijo y con carácter reintegrable, y que se garantiza con valores materiales. Los créditos los conceden los bancos a las empresas estatales y cooperativas en forma de crédito bancario directo. El volumen y la orientación de los créditos concedidos a las empresas socialistas se determinan de antemano en los planes del sistema crediticio bancario. Los créditos se otorgan en forma directa a las empresas del Estado y cooperativas para fines concretos, de acuerdo con los planes financieros y de producción de la entidad. El crédito concedido a las empresas se debe reintegrar al banco en los plazos establecidos, que se hacen coincidir con los plazos en que los valores materiales y los recursos monetarios pasan por las diversas fases del ciclo y de la rotación de los fondos de producción y los de circulación. Según el tiempo por el que se conceden los recursos monetarios a las empresas, el crédito bancario puede ser a corto o largo plazos. Los créditos a corto plazo suelen concederse por el plazo máximo de un año, sobre todo para completar los medios de rotación. También pueden ser objeto de crédito a corto plazo las inversiones para restablecer y ampliar los fondos básicos si tales inversiones revierten en forma rápida (reparaciones fundamentales, introducción de nuevas técnicas, racionalización y mecanización del proceso de producción, organización de la producción de bienes de amplio consumo). Los créditos a largo plazo por lo general se conceden para ampliar o reponer los fondos básicos. También se otorga crédito a la población para cubrir sus necesidades de consumo. El Estado fija la tasa de interés para cada tipo de crédito. La exigencia de un interés por el crédito, induce a las empresas a utilizar con cuidado los recursos y a vigorizar la disciplina crediticia en la economía. Se supone que cuando el comunismo esté formalmente establecido, el crédito dejará de existir. En la actualidad, se practica el crédito socialista internacional entre los miembros del CAME (Consejo de Ayuda Mutua Económica) entre los Estados que forman parte de dicha organización económica internacional. ➤ MARX, KARL.

Crédito fiscal para familias trabajadoras / *Working families tax credit.* ➤ IMPUESTO SOBRE LA RENTA.

Crédito fiscal para las personas discapacitadas / *Disabled Persons Tax Credit.* ➤ IMPUESTO AL INGRESO o sobre la renta.

Crédito para compras a plazo (EUA) / *Instalment credit* (USA). Por lo general se utiliza para referirse a las ventas a crédito cuando el pago se hace en partes. (➤ CRÉDITO AL CONSUMO; COMPRAS A PLAZO).

Crédito sindicado / *Syndicated credit.* Contrato en el que participan dos o más instituciones bancarias en la asignación de un financiamiento a un cliente.

CREST. Sistema de compensación electrónico de valores introducido en la ➤ BOLSA DE LONDRES en 1996. Mediante el registro electrónico de las ➤ ACCIONES se reduce el costo del sistema tradicional de los certificados de las acciones enviados por correo. El título es registrado a través de compañías nominales establecidas por los ➤ CORREDORES y otros. Sin embargo, los accionistas pueden continuar manteniendo certificados de papel si ellos lo desean.

Cresta / *Pick.* Designación que recibe el punto más alto que se alcanza en el nivel de precios, producción, etc., durante cualquier ciclo al alza.

Crisis / *Crisis.* Momento decisivo de una situación en rápida mutación. Situación difícil, grave o complicada.

Crisis agraria / *Agrarian crisis.* Mengua de la producción industrial y descenso de la capacidad adquisitiva de la población que hacen que disminuya la demanda de productos del campo, reduciéndose, además, la demanda de maquinaria agrícola, de fertilizantes y otros insumos ligados a la producción agrícola. Durante la crisis agrícola, los campesinos pequeños y medianos, en su esfuerzo por evitar la ruina y mantenerse en sus tierras intensificando hasta un grado extremo su propio trabajo, aumentan la producción de artículos que ya no se venden, con lo cual se hace más difícil aún superar la crisis, quedando un gran número de ellos arruinados, con la alternativa de tratar de incorporarse a los grandes centros urbanos o bien emigrar a otros países en busca de un mercado de trabajo seguro. ➤ MARX, KARL.

Crisis del sistema colonial del imperialismo / *Imperialism's colonial system crisis.* Es la crisis del dominio económico y político de los países imperialistas sobre los países coloniales dependientes. La esencia de la crisis estriba en que la metrópoli imperial ya no puede seguir mandando a su antojo en algunas o en todas sus colonias mediante métodos de violencia exitosos con anterioridad; a su vez, los pueblos de los países coloniales y depen-

dientes no aceptan seguir viviendo como antes y se alzan en lucha por su liberación. En otras palabras ya no es posible la explotación abierta. ► MARX, KARL.

Crisis económica de superproducción / *Superproduction economic crisis*. Fase del ciclo capitalista que se caracteriza por el estallido de todas las contradicciones de la economía capitalista. La crisis económica se manifiesta en la superproducción de mercancías y en el hecho de que se acentúan en forma brusca las dificultades de venta. Las empresas cierran o reducen de manera sensible la producción de mercancías, crece el paro forzoso en masa, desciende en alto grado el nivel de vida, se altera el comercio, se desequilibran las relaciones monetarias y crediticias, quiebran firmas comerciales, industriales y bancarias. La superproducción no es absoluta, sino relativa, pues significa que se presenta un exceso de mercancías tan sólo en relación con la demanda solvente (efectiva). Las mercancías no se venden, las empresas no pueden reponer sus gastos y se encuentran imposibilitadas para continuar la producción. ► MARX, KARL.

Crisis general del capitalismo / *Capitalism general crisis*. Estado de crisis general del sistema capitalista mundial que abarca todos los aspectos de su vida económica, política e ideológica. Abandono del capitalismo por parte de nuevos países, debilitamiento de las posiciones del imperialismo en la emulación económica del socialismo, desintegración del sistema colonial, agudización de las contradicciones por el desarrollo del capitalismo monopolista de Estado, crecimiento del militarismo, enfrentamientos entre el trabajo y el capital, reforzamiento de la reacción política, regímenes fascistas. A diferencia de la crisis económica de superproducción, que surge en forma periódica y que el capitalismo supera mediante sus fuerzas internas, pero que pasado cierto tiempo vuelve a presentarse, la crisis general del capitalismo, una vez iniciada, prosigue y proseguirá hasta el derrumbe de este sistema. El rasgo principal de la crisis general del capitalismo consiste en que el mundo se halla inmerso en la lucha entre dos sistemas sociales totalmente antagónicos: el capitalista y el socialista. ► MARX, KARL. A diferencia de otras luchas imperiales que se han presentado en la historia, en la actual, se puede llevar a cabo la aniquilación nuclear de ambos contendientes, o bien de todo el planeta.

Criterio de competencia / *Yardstick competition*. Un dispositivo usado en la ► REGULACIÓN DE UNA INDUSTRIA, dominada por un número de ► MONOPOLIOS de productores regionales. Aunque las compañías no compiten entre ellas directamente, el regulador puede utilizar el desempeño de todos los monopolios locales como punto de referencia para juzgar a cada uno de ellos. Por ejemplo, al decidir cuál nivel de costos es el nivel razonable para que sea reflejado el precio (►► REGULACIÓN DEL PRECIO), un regulador puede tomar el costo promedio de las compañías. Aquellos quienes obtengan costos menores, serán capaces de hacer mayores utilidades que los otros. Esto les da a las compañías el incentivo para recortar costos mientras que le permite al regulador tener una base firme para decidir qué puede esperar razonablemente de cada productor. ►► TEORÍA DEL TORNEO.

Criterio Marshall-Lerner / *Marshall-Lerner criterion*. Regla que establece las condiciones de ELASTICIDAD bajo las cuales una modificación en el TIPO DE CAMBIO de un país mejora su BALANZA COMERCIAL. A. P. Lerner estableció las fórmulas apropiadas en su libro *Economics of Control* con base en los conceptos de elasticidad que desarrolló A. MARSHALL. En su forma más simple, la regla afirma que las elasticidades precio de la demanda por IMPORTACIONES y EXPORTACIONES deben sumar más de uno para que se logre mejoría. Cuando una MONEDA se devalúa, el volumen de las exportaciones aumenta y el de las importaciones se reduce en respuesta a una disminución en el PRECIO de las primeras y un aumento en el de las segundas (suponiendo que no hay otros factores que influyan en el MERCADO, como las restricciones de la OFERTA). Por tanto, habría mejoría de la balanza comercial en términos de volumen, es decir, en términos de los precios existentes antes de la DEVALUACIÓN. Sin embargo, lo importante para la BALANZA DE PAGOS es el impacto de la devaluación en el valor del comercio. Si la elasticidad precio de las exportaciones más la elasticidad precio de las importaciones es menor que la unidad, esto significa que los costos aumentados de las importaciones en términos de la MONEDA interna son superiores al valor del crecimiento en las exportaciones. En otras palabras, la mejoría en el volumen de la balanza comercial no es suficiente para compensar la disminución en el valor en la misma, ocasionada por la devaluación. ►► TÉRMINOS DE INTERCAMBIO.

Crítica de Lucas / *Lucas critique*. Un argumento hecho por Robert Lucas en los años setenta el cual indica que los economistas estaban suponiendo erróneamente que las relaciones que observaban continuarían man-

teniéndose aun cuando las condiciones hubiesen cambiado. La crítica fue un componente muy importante hacia la aceptación de las EXPECTATIVAS RACIONALES como una parte muy importante de la MACROECONOMÍA. En esencia, Lucas sostiene que aunque los agentes económicos actúen de una manera, uno no debe suponer que ellos seguirán actuando así, si hay un cambio en la política económica. Por ejemplo, si los consumidores creen que la inflación va a ser de 5% el próximo año, ellos sólo demandarán un aumento de 5% en el salario. Supóngase que el gobierno al saber esto expande la oferta monetaria, ocasionando una inflación de 10%. El INGRESO REAL de los consumidores disminuye, las empresas encontrarán más barato emplear nuevos operarios para hacer bienes costosos; esto incrementará la producción por la explotación efectiva de las expectativas de la gente de 5% de inflación, cortando así su salario real. Lucas subrayó que estas políticas funcionarán por un cierto tiempo, pero que a largo plazo, si el gobierno la sigue repitiendo, la gente esperará una mayor inflación y la política ya no funcionará tan bien. ➤ NUEVA ECONOMÍA CLÁSICA.

Cruce / *Crossing*. Cuando un mismo corredor u operador de valores representa de manera simultánea los intereses de compradores y de vendedores, por precios y cantidades compatibles entre sí, no requiere buscar mercado para formalizar dichas transacciones, tan sólo efectúa un *cruce* entre las compras y las ventas en las cantidades y precios compatibles entre sí, pero es indispensable que dichas operaciones se formalicen públicamente, como cualquier otra operación bursátil, en el piso de remates, para dar oportunidad a terceros interesados en participar.

Cuartil / *Quartile*. ➤ PERCENTIL.

"Cuatro grandes" / *"Big 4"*. Los cuatro BANCOS COMERCIALES más grandes de Gran Bretaña –Midland, Barclays, Lloyds y National Westminster–. Estos cuatro BANCOS DE COMPENSACIÓN de Londres y sus subsidiarias junto con los bancos de compensación de Escocia participan con 60% del total de anticipos bancarios a residentes. Antes de la FUSIÓN del Westminster y el National Principal, se conocían como los "cinco grandes".

Cuasi dinero / *Near money*. Activo que sirve como almacén de valor pero se puede convertir con facilidad en MEDIO DE PAGO. Un depósito en una SOCIEDAD CONSTRUCTORA se incluye en la definición de cuasi dinero, puesto que se puede convertir en efectivo o transferir a una CUENTA CORRIENTE. Las ACCIONES y los BONOS por lo general no se consideran cuasi dinero, porque si bien se pueden convertir en efectivo, es posible que su valor fluctúe en forma considerable.

Cuasi renta / *Quasi-rent*. Excedente de los ingresos totales sobre los COSTOS evitables totales que obtiene un vendedor de un bien o servicio como GANANCIA en el CORTO PLAZO, pero que se transforma en costo o bien se elimina en el LARGO PLAZO. Las cuasi rentas por lo general surgen sea porque les toma tiempo a las empresas entrar y competir dentro de un mercado donde se obtienen ganancias o porque ciertos PRECIOS de los FACTORES DE PRODUCCIÓN se pueden fijar en el corto plazo pero se pueden negociar en el largo plazo. Como ejemplo de esto último, supóngase que un almacén se localiza en un sitio determinado y su renta se fija con base en un contrato a 10 años; a la mitad de este periodo, se construye un nuevo desarrollo habitacional cerca del lugar, con lo que el monto de negocios realizados y las ganancias que obtiene el dueño se triplican. Cuando llega el tiempo para la renegociación del contrato de renta, el propietario del inmueble aumenta la renta para igualar el VALOR PRESENTE del flujo futuro de ganancias del negocio, debido a que éste es el monto máximo que el propietario pagaría antes de mudarse a algún otro lugar (nótese que el "salario" o costo de oportunidad del propietario se incluye en el costo, y por lo tanto no es parte de las ganancias). Éste puede pagar esta nueva renta o mudarse, considerando que las ganancias excedentes se convirtieron en un genuino costo de oportunidad. Lo que fue ganancia en el corto plazo se convirtió en costo en el largo plazo, y tales ganancias temporales, que surgen de manera esencial porque el sistema no está en EQUILIBRIO de largo plazo, se denominan cuasi rentas.

Cubrirse / *Hedge*. Acción que realiza un vendedor para proteger sus negocios o activos contra un cambio en los PRECIOS. Un fabricante de harina, que tiene un contrato para suministrar su producto a un precio fijo durante dos meses se puede cubrir contra la posibilidad de un aumento en el precio del trigo en ese tiempo, comprando el trigo necesario ahora y vendiendo un FUTURO en trigo a dos meses por la misma cantidad. Si el precio del trigo disminuyera, la pérdida que tendría que sostener por comprarlo ahora se compensaría con lo que obtuviera al comprar el trigo al precio futuro y suministrando los contratos futuros a precios más altos que éste y viceversa. En la práctica, no siempre es posible cubrirse en forma perfecta, porque los precios spot (➤ MER-

CADOS SPOT) y futuro pueden no balancearse uno al otro después del evento, pero por lo regular es posible una reducción significativa del riesgo. Cubrirse en esta forma es, en efecto, cambiar el riesgo a operaciones futuras especializadas. La compra de ACCIONES, u otras cosas, cuyos precios se espera que aumenten por lo menos en línea con el nivel general de precios, con frecuencia se menciona como "cubrirse" contra la INFLACIÓN.

Cuenta / *Account*. **1.** Registro de transacciones financieras en forma de STOCKS o flujos. ➤ BALANZA DE PAGOS; HOJA DEL BALANCE; CUENTA CORRIENTE; CONTABILIDAD SOCIAL. **2.** Periodo en el que las transacciones de la BOLSA DE VALORES se lleva a cabo y después del cual se debe hacer la liquidación. Hasta el final de una cuenta las transacciones se efectúan sin pago y, por tanto, la fecha de las cuentas es de vital importancia para los especuladores. Dentro de la técnica contable la cuenta se define como "el registro que se establece a cada uno de los valores del activo, pasivo, capital y resultados, con objeto de conocer las variaciones en estos rubros, como consecuencia de las operaciones que realiza una empresa". Cuentas de margen, es el nombre que reciben las cuentas en las que una casa de bolsa facilita crédito a sus clientes para la adquisición de valores, respaldado por el contrato respectivo y apalancado en el precio de mercado del portafolio del inversionista acreditado.

Cuenta corriente / *Current account*. **1.** El tipo más común de cuenta bancaria, en la cual los DEPÓSITOS no obtienen INTERESES, pero se pueden retirar por medio de CHEQUES en cualquier momento. (En EUA sí reciben un pago de interés que se denomina *depósitos a demanda*.) El banco cobra cargos de acuerdo con el número de cheques de la cuenta pagados y al saldo de crédito. Si el saldo promedio es alto, el cliente puede no pagar cargos al banco. **2.** Parte de las cuentas de BALANZA DE PAGOS que registra las transacciones corrientes, es decir, las que no son de capitales.

Cuenta de ahorro individual (CAI) / *Individual savings account* (ISA). Un esquema libre de impuestos anunciado en el ➤ PRESUPUESTO de 1998 de Gran Bretaña que entró en operación en abril de 1999, y remplazó los ➤ PLANES DE CAPITALIZACIÓN PERSONALES. Los ahorradores tienen la posibilidad de ahorrar hasta £ 7000 al año, con máximo de £ 3000 en efectivo y un máximo de £ 1000 en seguros de vida, el resto ➤ EQUIDADES, los ahorros de estas cuentas están exentas de los impuestos a las ➤ GANANCIAS DE CAPITAL y ➤ SOBRE LA RENTA.

Cuenta de apropiación / *Appropriation account*. Cuenta de un negocio que muestra la forma en que la GANANCIA neta se distribuye entre DIVIDENDOS, reservas, FONDOS DE PENSIÓN, etcétera.

Cuenta de capital / *Capital account*. Recoge, en la contabilidad nacional, la formación de capital de cada uno de los sectores económicos y su financiamiento.

Cuenta de cargo (EUA) / *Charge account* (USA). ➤ CUENTA DE CRÉDITO.

Cuenta de crédito / *Credit account*. **1.** Cuenta contra la que se puede hacer compras y se paga en forma mensual (EUA, *cuenta de cargo*). **2.** Forma de CRÉDITO PARA COMPRAS A PLAZO que ofrecen algunas tandas al menudeo, en el cual el consumidor realiza pagos mensuales fijos regulares a una cuenta y recibe crédito para la compra de bienes hasta el límite o cierto múltiplo de los pagos mensuales, por lo regular ocho a 12. En términos generales, se hace un cargo por el servicio, el cual en realidad es un cargo por INTERESES, como porcentaje del valor de cada compra. **3.** Las tarjetas de crédito bancarias y de agencia, en las que el consumidor paga su cuenta en forma mensual, también son una forma de cuenta de crédito.

Cuenta de depósito / *Deposit account*. Cuenta bancaria en la que los DEPÓSITOS obtienen INTERESES; los retiros de esta cuenta bancaria se deben hacer previo aviso. Las cuentas de depósito se denominan *depósitos a plazo* en Estados Unidos y *cuentas de ahorro* en Francia y otros países europeos. ➤➤ BANCA.

Cuenta de igualación de cambios / *Exchange equalization account*. En Gran Bretaña, cuenta que controla la TESORERÍA y maneja el BANCO DE INGLATERRA, el cual compra y vende libras esterlinas a cambio de oro y MONEDAS extranjeras, con objeto de compensar fluctuaciones importantes en el valor de cambio de la libra y mantener su precio en el MERCADO SPOT alrededor de cierta tasa requerida. La cuenta se estableció por la Ley Financiera de 1932, después que se abandonó el PATRÓN ORO en el año anterior. Los ACTIVOS de la cuenta incluyen RESERVAS DE ORO y DIVISAS y libras esterlinas, que proporcionan los FONDOS DE LA TESORERÍA, invertidos en PAGARÉS DE LA TESORERÍA. En otros países operan fondos similares a cuentas de estabilización. ➤➤ TIPO DE CAMBIO; FONDO MONETARIO INTERNACIONAL; FIDEICOMISO DE COBERTURA DE RIESGO CAMBIARIO.

Cuenta de igualación de impuestos / *Tax equalization account*. ➤ RESERVAS DE LA COMPAÑÍA.

Cuenta de ingreso / *Income account*. En la contabilidad nacional, es la que permite conocer el ingreso nacional y las partidas que la forman.

Cuenta de producción / *Production account*. En la contabilidad nacional, representa, para cada uno de los agentes económicos, la estructura de la producción (valor agregado) y el tipo de bienes que se obtienen.

Cuenta del demandante / *Claimant count*. Una medida del ➤ DESEMPLEO basada en el número de personas desempleadas que demandan beneficios por desempleo. Las medidas de la cuenta del demandante son útiles porque son económicas y fáciles de calcular, exactas (sin error de la muestra) y pueden ser usadas para obtener medidas confiables del desempleo a nivel muy local. Ellas son, sin embargo, inconsistentes a través del tiempo, en tanto que son afectadas por cambios en las reglas de los derechos. Ellas no cuentan cuántas personas les gustaría trabajar pero que, por una u otra razón no son elegibles para los beneficios. En relación con lo que los economistas consideran el nivel real de desempleo, incluyen mucha gente que no está buscando activamente trabajo, pero que están disfrutando de los beneficios por desempleo. ➤ DESEMPLEO.

Cuenta del resto del mundo / *World account*. Cuenta que recoge, en la contabilidad nacional, las transacciones de un país con el resto del mundo. Consta de dos partes; la primera se denomina cuenta corriente y recoge las transacciones de este cariz; y la segunda, con el nombre de cuenta de capital, recoge los flujos de capital habidos en el periodo. Entre los recursos, por cuenta corriente, figuran las importaciones (de empresas, economías domésticas o sector público) y los ingresos del capital invertido en el país por parte de titulares extranjeros y del trabajo de extranjeros residentes; como ejemplos figuran las exportaciones y los ingresos del trabajo o del capital nacional percibidos en el extranjero. El saldo de esta parte de la cuenta es el déficit o superávit por cuenta corriente. Por lo que se refiere a la cuenta de capital, tendrá como recursos los préstamos concedidos a entidades extranjeras y las transferencias por cuenta de capital; en el saldo de los empleos estarán los mismos conceptos cuando en vez de concederse reciban del resto del mundo. El saldo de esta parte de la cuenta será el déficit o superávit por cuenta de capital.

Cuentas de apropiación / *Appropriation accounts*. ➤ GASTO PÚBLICO.

Cuentas nacionales / *National accounts*. ➤ CONTABILIDAD SOCIAL.

Cultura de la dependencia / *Dependency culture*. El fenómeno por el cual el otorgamiento de algún tipo de socorro o ayuda a aquellos en circunstancias adversas incrementa la probabilidad de que los beneficiarios sigan en condiciones adversas. El fenómeno se volvió un diagnóstico de moda sobre el incremento a los recipiendarios de beneficios sujetos a prueba de ➤ MEDIOS en Gran Bretaña (de menos de un millón en 1948 a cerca de 6 millones en 2001). Como tales beneficios provienen de aquellos cuyos ingresos aumentan, ellos penalizan a quienes hacen el esfuerzo de abrirse paso para dejarlos y, por ello, son culpados de fomentar una confianza en los beneficios. Este análisis ha sido el causante de la introducción de más ➤ POLÍTICAS ACTIVAS en el mercado laboral, pero el análisis no debe aplicarse simplemente al impacto del sistema de beneficios –puede usarse como una descripción de cualquier respuesta perversa de los agentes privados a la intervención bien intencionada del gobierno destinada a ayudarlos–. La cultura de la dependencia puede ser vista como la aplicación de la ➤ CRÍTICA DE LUCAS a un área de la ➤ MICROECONOMÍA que se refiere a la existencia de una política hacia un problema que afecta la relación entre el problema y sus causas. ➤ TRAMPA DE LA POBREZA.

Cuotas / *Quotas*. En COMERCIO INTERNACIONAL, los límites cuantitativos que se establecen a la importación de MERCANCÍAS específicas. La PROTECCIÓN que proporcionan las cuotas es más segura que la que se obtiene aumentando los ARANCELES a la importación, ya que el efecto de éstos depende de las ELASTICIDADES precio de las mercancías que se importan. Las cuotas, al igual que las tarifas, se pueden utilizar también para favorecer fuentes de oferta preferidas. Las cuotas casi desaparecieron entre los países industrializados, excepto para productos primarios. ➤➤ ACUERDO GENERAL SOBRE ARANCELES Y COMERCIO. El término también se aplica a las restricciones cuantitativas a la producción, que se pueden establecer por CÁRTELES u oligopolistas coludidos. ➤ COLUSIÓN; OLIGOPOLIO.

Cuotas de importación / *Import quotas*. ➤ CUOTAS.

Cupón / *Coupon*. Hoja de papel que otorga derecho a quien la posee a pagos en DINERO (como en los BONOS AL PORTADOR), descuentos de precio o bienes gratuitos (cupones de regalo) o raciones. En el mercado de valores, las acciones llevan integrados una serie de cupones, con el fin de registrar y garantizar los pagos de DIVIDENDOS, equivalen a derechos a futuro y tienen su propio valor independiente de la acción que acompañen.

Cupones gemelos / *Twin coupons*. Cuando una empresa decreta en forma simultánea dividendo en efectivo junto con una SUSCRIPCIÓN PAGADA, y dicho dividendo es aplicable a esta última, se establecen las condiciones para un MERCADO SECUNDARIO DE CUPONES. Cuando los dividendos se reinvierten en la propia empresa, como cuando se aplican a una suscripción pagada, quedan libres de gravamen. Por tal motivo, los accionistas que no ejercieren sus derechos, desde luego, ofrecerán estos últimos a la venta por medio de la bolsa de valores. Al ofrecer los derechos a la venta, tiene sentido ofrecer juntos los derechos a la suscripción pagada, como los del dividendo en efectivo, para así evitar el gravamen fiscal que procedería. A esta venta conjunta de cupones, se le conoce en la jerga bursátil como cupones gemelos o "cuates".

Curva de Beveridge / *Beveridge curve*. Una descripción gráfica de la relación entre el nivel de ► DESEMPLEO de una economía, y el nivel de vacantes. Se dibuja con el número de vacantes en el eje de las abcisas, y la pendiente disminuye a la baja, en tanto la tasa de desempleo tiende a ocurrir con una tasa menor de vacantes. Si se observa que la curva se mueve hacia fuera a través del tiempo, dado que un nivel de vacantes estaría asociado con niveles cada vez mayores de desempleo, y esto implicaría que el mercado laboral opera cada vez más ineficientemente, con un creciente desfase entre los desempleados, y los empleos disponibles. ►► DESEMPLEO ESTRUCTURAL; DESEMPLEO A LARGO PLAZO; POLÍTICAS ACTIVAS PARA EL MERCADO DE TRABAJO.

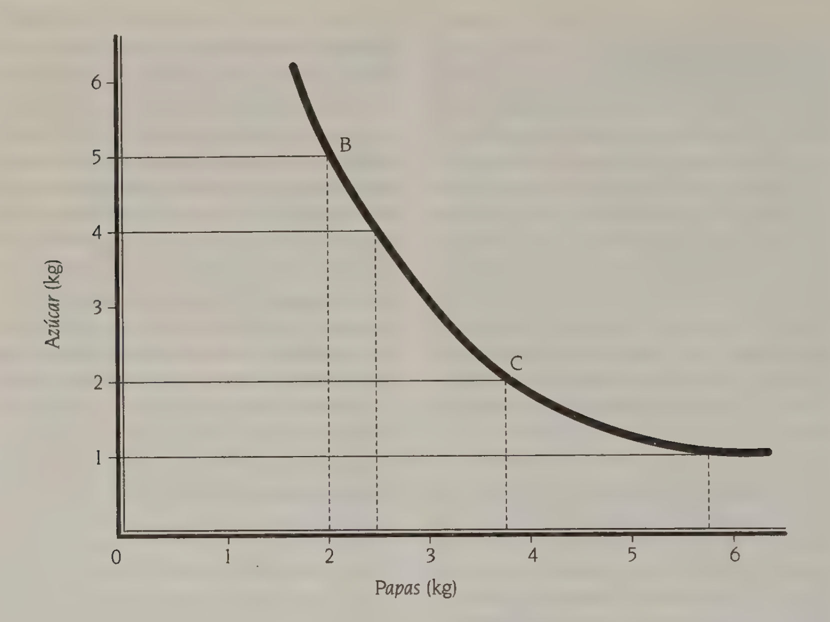
Curva de contrato / *Contract curve*. Representación gráfica del conjunto de resultados del intercambio entre dos personas, que tiene las propiedades de que **1.** Ninguna parte está en peor situación de la que estaba antes del intercambio, y **2.** Ninguna parte puede estar en mejor situación sin hacer que la otra esté peor. El concepto lo introdujo primero F. Y. EDGEWORTH, quien afirmaba que si las partes que hacían el intercambio fueran racionales en el sentido de aceptar el intercambio que hiciera estar mejor por lo menos a uno de ellos, entonces los resultados del intercambio serían de hecho un punto en la curva de contrato. Debido a que se puede encontrar que la ASIGNACIÓN DE RECURSOS en la curva de contrato satisface la definición del ÓPTIMO DE PARETO, el concepto de la curva de contrato también es útil en la parte de la ECONOMÍA DEL BIENESTAR que se ocupa de estimar el grado óptimo del mecanismo de mercado.

Curva de demanda / *Demand, curve*. Curva que relaciona el PRECIO unitario de un producto con la cantidad del producto que el consumidor desea comprar. Las curvas de la demanda de todos los consumidores del mercado se pueden agregar para obtener la *curva de demanda del mercado*, la cual muestra la cantidad total de bienes que los consumidores estarían dispuestos a comprar a cada precio. Por lo regular, la curva de la demanda se grafica entre los ejes, con los precios representados en el vertical y la demanda en el horizontal, y por lo general va de izquierda a derecha, con pendiente negativa. Esto muestra la llamada "ley de la demanda", que se puede definir como: a menores precios, mayor es la cantidad de producto que se demanda. Esta "ley", para la cual puede haber excepciones, se basa en el análisis del EFECTO INGRESO y EFECTO SUSTITUCIÓN de cambios en los precios. Pueden ocurrir excepciones importantes:

1. Cuando el precio del producto se toma como un indicador de su calidad, por ejemplo, el vino; **2.** Cuando el bien es un artículo de ostentación, de tal forma que a mayores precios más personas desean poseerlo, como cierto tipo de automóviles o los abrigos de pieles; y **3.** Cuando hay un elemento especulativo en la compra de algo, que provoca que un aumento de precios en el presente origine la posibilidad de futuros aumentos en precios y se compren mayores cantidades (por ejemplo, ACCIONES y VALORES; ►► PARADOJA DE GIFFEN).
En cada uno de esos casos la curva de la demanda tendrá pendiente positiva. ►► UTILIDAD MARGINAL; MARSHALL, A.

Curva de demanda del mercado / *Market demand curve*. ► CURVA DE DEMANDA.

Curva de indiferencia / *Indifference curve*. Curva que muestra una serie de combinaciones de dos bienes, entre los cuales un consumidor es indiferente. Por ejemplo, si un conjunto de bienes, que consiste en cinco kilogramos de azúcar y dos de papas, se considerara por un consumidor con la misma preferencia que cuatro kilogramos de azúcar y dos y medio kilogramos de papas, entonces dos pares de valores caerían en una curva de indiferencia, trazada entre los ejes en los que se miden cantidades de papas y azúcar en forma respectiva. La figura ilustra una curva de indiferencia típica. Al construirla, se asume que se confrontó al consumidor con gran número de opciones de consumo de estos bienes, y en cada caso indicó si prefiere un conjunto o el otro, o si le son indiferentes.



Las propiedades que se atribuyen a la curva se derivan de los supuestos específicos que se hacen acerca de la psicología del consumidor. Esas propiedades y los supuestos que les dieron lugar son los siguientes:

1. El conjunto de combinaciones entre las que el consumidor es indiferente se encuentran a lo largo de una línea y no en un área o banda. Del supuesto se deriva que el consumidor siempre prefiere más de un bien que menos. Por ejemplo, de acuerdo con el punto B en la figura, que corresponde a cinco kilogramos de azúcar y dos de papas, el consumidor preferirá cualquier combinación con por lo menos cinco kilogramos de azúcar y más de dos kilogramos de papas, o al menos dos kilogramos de papas y más de cinco de azúcar. En forma similar, B sería preferida a cualquier combinación con menos de un bien y no más del otro. Se deduce que cualquier punto al norte o al este de B o entre éstos se debe preferir a este, en tanto que B se debe preferir a todos los puntos al sur y al oeste de ella o entre ellos. Si se aplica este argumento a cada punto sobre la curva de indiferencia, está claro que la gráfica de los conjuntos indiferentes entre sí no pueden ser más anchos que una línea.

2. Es continua y no tiene separaciones ni rompimientos. Esto se deriva de un supuesto que se podría expresar como "un deseo del consumidor de aceptar siempre alguna cantidad de un bien como compensación exacta por una reducción, sea pequeña o grande, en el monto que tiene del otro". En el punto B de la figura, si se hiciera una reducción en el azúcar, de la combinación de cualquier monto, sea pequeña o grande, siempre es posible encontrar un aumento correspondiente en las papas que regresaría al consumidor hacia la curva de indiferencia (que es lo que se quiere decir con "compensación exacta"). Esto no podría ser si, por ejemplo, la curva tuviera una separación entre los puntos B y C –todos los puntos al sureste de B y al noroeste de C, sean preferidas o inferiores a ellos–. Se concluye que una reducción de B de, por ejemplo, un kilogramo de azúcar, no se podría compensar con exactitud –no habría una cantidad de papas que, junto con cuatro kilogramos de azúcar, reportaran una combinación indiferente a B y C–. Aunque este supuesto de continuidad puede parecer esotérico realiza una parte importante para asegurar que ciertas condiciones matemáticas se cumplan, lo cual asegura una elección óptima de consumo de combinaciones por parte del consumidor, de acuerdo con su ingreso y los precios de los bienes.

3. Se dibuja con pendiente negativa de izquierda a derecha. Esto expresa la idea de que si se sustrae algo de uno de los bienes de su

combinación debería aumentar la cantidad del otro para compensar y asi dejarlo con un nuevo conjunto equivalente al primero. Otra vez, esto es considerando el supuesto de que un consumidor siempre prefiere tener una combinación que contenga más de por lo menos uno de los bienes y no menos del otro. Esto elimina las curvas de indiferencia horizontales, verticales o con pendiente positiva de izquierda a derecha. Si, por otro lado, uno de los "bienes" fuera algo como basura doméstica, el ruido de los aviones, o trabajo, entonces se esperaría que la curva de indiferencia tuviera pendiente positiva de izquierda a derecha.

4. Se traza convexa al origen, es decir se abulta hacia afuera cuando se ve desde abajo. Esta curvatura de la curva de indiferencia expresa la idea de que a medida que hay más de un bien en relación con el otro, los incrementos posteriores del primero son menos valiosos en términos del otro. Esto se puede ilustrar como sigue: empezando en el punto B en la figura, se podría imaginar al consumidor "moviéndose" a lo largo de su curva de indiferencia si se reduce el monto de azúcar de la combinación y se aumenta el monto de papas. Se sustituye azúcar por papas de manera que se quede siempre con las combinaciones que considera como equivalentes a B. Ahora, en B el consumidor tiene una gran cantidad de azúcar y no muchas papas. Si se sustrae un kilogramo de azúcar de su combinación, se debe compensar dándole alrededor de medio kilogramo de papas, para dejarlo con una nueva combinación equivalente a B. En C, por otro lado, tiene gran cantidad de papas y poca azúcar. Si ahora se sustrae un kilogramo de azúcar de su combinación, se encuentra que se le deben dar dos kilogramos de papas para que tenga una combinación equivalente a C. La cantidad de papas que se requiere para compensar al individuo de la pérdida de un kilogramo de azúcar es cada vez mayor a medida que hay gran cantidad de papas y el azúcar es escasa, y esto se refleja en la forma de la curva. El concepto de la curva de indiferencia se emplea en forma extensa en la teoría de la DEMANDA del consumidor, en la ECONOMÍA DEL BIENESTAR y, por tanto, en cualquier área de la economía que se ocupe de problemas de elección entre combinaciones alternativas de variables. Es una forma de representar las preferencias de un tomador de decisiones con base en la información, en clasificaciones propias y no hay supuestos sobre la determinación de la utilidad. Debido a que el tomador de decisiones puede clasificar todas las combinaciones posibles, se puede trazar un conjunto de curvas de indiferencia que llenen por completo el espacio entre los dos ejes, y esto se denomina *mapa de indiferencia*. Como resultado del supuesto **1.** se prefieren las combinaciones en las curvas de indiferencia más altas a las que se encuentran en las más bajas. Además, dos curvas de indiferencia no se pueden intersecar sin una contradicción lógica. Si, por ejemplo, *X* y *Y* son puntos en dos curvas de indiferencia que se intersecan, con *X* teniendo más de ambos bienes que *Y*, entonces debido al supuesto 1, *X* se debe preferir a *Y*. Pero tanto *X* como *Y* son indiferentes al punto *Z* en el cual las dos curvas de indiferencia se intersecan y por tanto deberían ser indiferentes entre sí. Debido a que *X* no puede ser al mismo tiempo tanto preferida como indiferente a *Y*, la eliminación de contradicciones lógicas indica que las curvas de indiferencia no se pueden intersecar.

El resultado general de la teoría de la curva de indiferencia es que las preferencias de un tomador de decisiones en relación con varias alternativas se pueden representar con un conjunto continuo de curvas de indiferencia que no se intersecan y son convexas al origen, las cuales forman la base para el análisis profundo de alternativas de elección. ➤ ALLEN, R. G. D.; EDGEWORTH, F. Y.; ANÁLISIS DE INDIFERENCIA; TASA MARGINAL DE SUSTITUCIÓN; UTILIDAD ORDINAL; PARETO, V. F. D.

Curva de isoproducto / *Iso-product curve*. ➤ ISOCUANTA.

Curva de Kuznetz / *Kuznetz curve*. Una proposición introducida por Kuznetz en "Economic Growth and Income Inequality", *American Economic Review* (1955), la cual sugiere que la desigualdad en la ➤ DISTRIBUCIÓN del ingreso aumentó durante la fase inicial de crecimiento rápido y posteriormente se movió hacia la igualdad; trazando, por tanto, una curva en forma de U invertida.

Curva de la demanda de inversiones / *Investment demand curve*. Curva que muestra el monto total de dinero que las empresas desean obtener prestado para gastos de INVERSIÓN a cada TASA DE INTERÉS posible. Debido a que la tasa de interés es el PRECIO que se debe pagar sobre fondos prestados, la curva de demanda de inversiones es análoga a la del consumidor en que muestra la cantidad que se demanda a cada precio.

Curva de la oferta del mercado / *Market supply curve*. ➤ CURVA DE LA OFERTA.

Curva de Lorenz / *Lorenz curve*. Curva que muestra el porcentaje acumulado de algún grupo de unidades (por ejemplo, empresas o familias) y el porcentaje acumulado del monto total de alguna VARIABLE (por ejemplo, empleo o ingreso) con que cuentan. Las unidades se agrupan en orden ascendente de tamaño. Por ejemplo, a partir de información sobre la DISTRIBUCIÓN DE TAMAÑOS de las empresas, es posible construir la siguiente tabla.

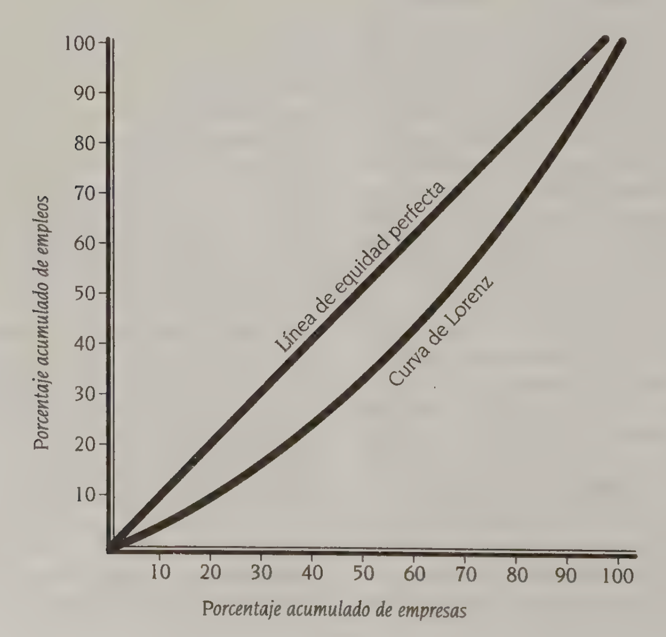
Porcentaje acumulado de empresas	*Porcentaje acumulado de empleos totales que generan*
10	2
20	6
30	11
40	18
50	26
60	38
70	51
80	65
90	80
100	100

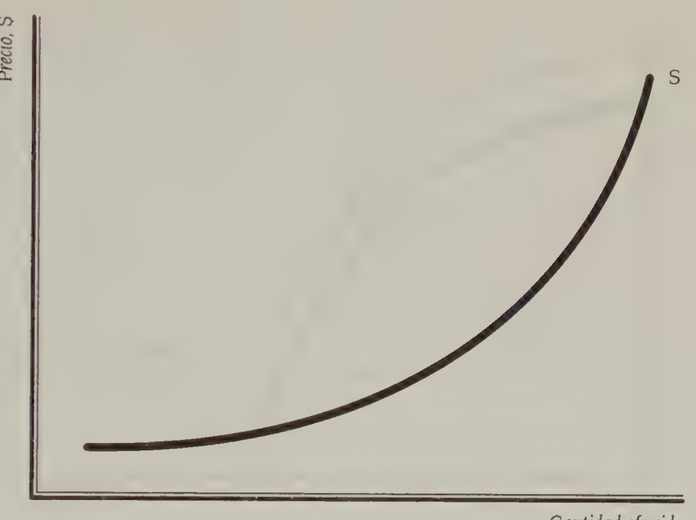
Esto muestra que 10% de las empresas más pequeñas tienen sólo 2% del empleo total, en tanto que 10% de las de mayor tamaño tienen 20% del empleo total. Así, se puede trazar la curva de Lorenz como en la figura siguiente (abajo).

El propósito de la curva de Lorenz consiste en mostrar el grado de inequidad en la distribución que se toma. Si hubiera equidad perfecta, cada paso sucesivo hacia arriba en el porcentaje acumulado de las empresas, en la tabla anterior (izq.), se acompañaría de un incremento similar en el porcentaje acumulado de empleos. Por eso, al graficarse la curva sería una línea recta como se muestra en el diagrama (abajo). A mayor curvatura de la curva de Lorenz, mayor es el grado de inequidad, debido a que las empresas pequeñas generan la menor proporción de empleo, en tanto que las grandes generan la mayor proporción. La curva de Lorenz también se emplea con frecuencia para mostrar la inequidad en la DISTRIBUCIÓN DEL INGRESO. ➤ COEFICIENTE DE GINI.

Curva de oferta / *Supply curve*. Curva que muestra la relación entre el PRECIO de un bien y su OFERTA. Por lo regular se traza como en la figura (p. 133), la cual implica la HIPÓTESIS de que cuanto más alto es el precio, mayor es la cantidad que se ofrece.

La *pendiente* de la curva refleja el grado en que los productores del bien responden a un incremento en el precio aumentando la oferta.





Depende de si la expansión de la producción es rentable, de acuerdo con un incremento del precio, y, por tanto, depende de los costos de producción implicados. La *posición* de la curva varía si hay un cambio en los costos de producción; si los precios de los FACTORES DE PRODUCCIÓN varían, por ejemplo, como resultado de un cambio en la tecnología de producción, o si los factores de producción que la empresa tenía a su disposición en cantidades fijas se modifican en cantidad. El análisis de los determinantes fundamentales de la curva de oferta constituye el propósito principal de la teoría de la empresa. (➤ EMPRESA, TEORÍA DE LA).

Curva de oportunidad de la inversión / *Investment opportunity curve.* Curva que muestra la relación entre montos crecientes de dinero en curso que se destina a gasto en INVERSIÓN y el ingreso futuro que resultará. La curva se utilizó de manera extensa en el trabajo clásico por IRVING FISHER en la teoría del CAPITAL y el INTERÉS.

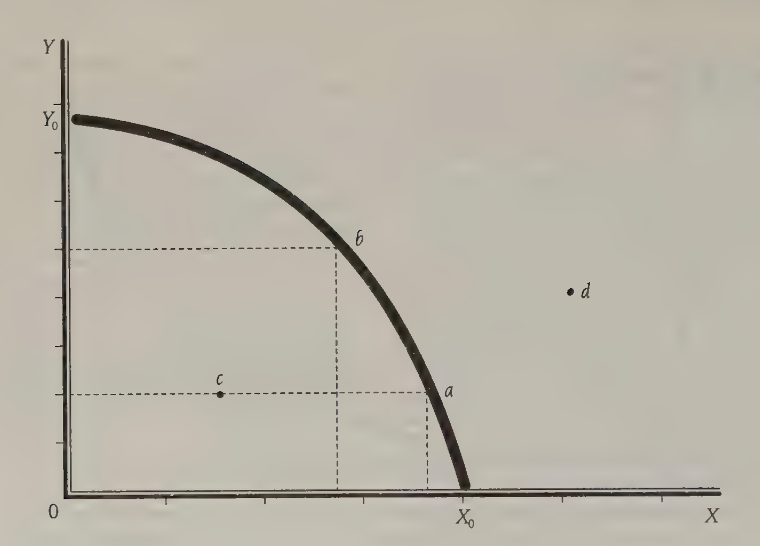
Curva de Phillips / *Phillips curve.* ➤ PHILLIPS, A. W. H.

Curva de posibilidad de producción / *Production possibility curve.* ➤ CURVA DE TRANSFORMACIÓN.

Curva de rendimiento / *Yield curve.* Relación entre tasas de rendimiento y plazos, en instrumentos de renta fija.

Curva de transformación / *Transformation curve.* Curva que muestra, para una economía como un todo, la forma en que un bien X se puede "transformar" en otro bien Y, reduciendo la producción de X y transfiriendo los recursos así ahorrados a la producción de Y. Se traza bajo el supuesto de que los recursos totales de la economía son fijos, por lo que muestra las combinaciones alternativas de X y Y que son posibles en forma técnica. En la figura (p. 134) se muestra un ejemplo de una curva de transformación.

La curva muestra que si todos los recursos se destinan a Y, es posible producir un total de Y_0; si todos los recursos se dedican a X, se puede producir un total de X_0; o es posible producir alguna combinación intermedia de X y Y, como las que se representan por *a* o *b*. También es posible producir un punto en el interior de la curva de transformación, por ejemplo, en *c*, lo cual implica que los recursos no se están empleando por completo o con una eficiencia total, puesto que es posible tener más de los dos productos estando sobre la curva, por ejemplo en *b*. Por otro lado, no es posible estar en un punto como *d*, ya que se encuentra fuera de la curva de transformación –se requieren más recursos o mayor eficiencia de los que posee de hecho la economía–. La forma de la curva se debe a la operación de la ley de los RENDIMIENTOS DECRECIENTES. Representa el hecho de que a medida que se reduce X desde X_0 en pequeños montos iguales, los incrementos de Y se vuelven



cada vez más pequeños, porque los recursos que se liberan de *X* enfrentan rendimientos decrecientes cuando se mueven hacia *Y*, y en forma similar si se reduce Y desde Y_0.

La curva de transformación es un instrumento analítico importante en muchas áreas de la economía en particular en la teoría del EQUILIBRIO GENERAL, la ECONOMÍA DEL BIENESTAR y la TEORÍA DEL COMERCIO INTERNACIONAL. También es útil en la ejemplificación de algunas lecciones económicas básicas, por ejemplo, en una economía con una cantidad fija de recursos y una tecnología determinada no es posible tener más de una cosa sin tener menos de la otra. Con frecuencia, también se denomina *curva de las posibilidades de producción*.

Curva J / *J-curve*. Una depreciación o devaluación del TIPO DE CAMBIO tiene el efecto inmediato de aumentar los precios de las importaciones y reducir los de las exportaciones. Por tanto, a corto plazo, la BALANZA DE PAGOS se puede deteriorar antes que los efectos de los cambios en los precios relativos de las exportaciones con respecto al de las importaciones, induzcan la expansión de las exportaciones en el largo plazo y disminuyan las importaciones, lo que mejorará la balanza de pagos. La curva J indica el deterioro inicial en la balanza de pagos seguido por la recuperación. ➤ COMERCIO INTERNACIONAL; "ANTICIPACIONES Y REZAGOS".

Curva logística / *Logistic curve*. Curva que con frecuencia se emplea para representar el proceso de crecimiento de alguna VARIABLE. Su forma se presenta en la figura de la página 135, y su ecuación matemática es:

$$y = \frac{a}{1 + be^{-\alpha}}$$

donde *y* y *x* son las variables, *a*, *b* y *c* son PARÁMETROS y *e* es la bien conocida constante matemática, que es igual a 2.71828, la cual desempeña un papel importante en los procesos de crecimiento de todo tipos.

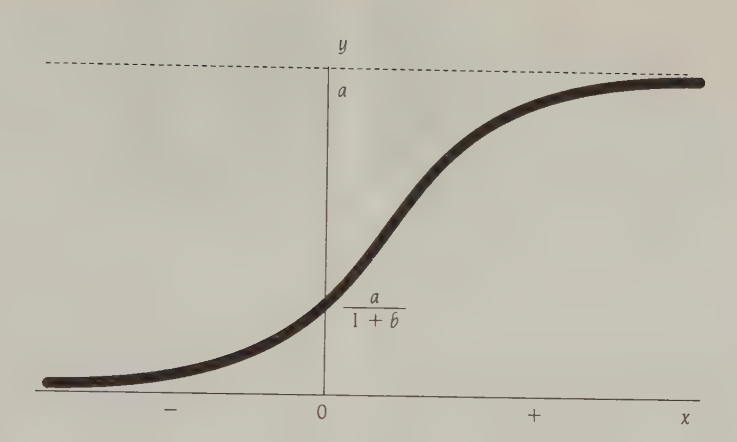
Si se piensa en *y* como las ventas totales de un nuevo producto, por ejemplo, y en *x* como el tiempo, la curva implicará que las ventas aumentan en forma lenta al principio, pero que después el producto "despega" y hay un periodo de crecimiento rápido, seguido de una nivelación a medida que el producto alcanza su PUNTO DE SATURACIÓN.

Curvas de costo / *Cost curves*. Curvas que relacionan los costos totales, los COSTOS PROMEDIO o los costos MARGINALES con la producción.

Curvas de costos de corto plazo / *Short-run cost curves*. Curvas que muestran la relación entre los COSTOS MARGINALES totales promedio de CORTO PLAZO, por un lado, y la producción por el otro. Constituyen un instrumento útil de análisis en la teoría de la empresa. (➤ EMPRESA, TEORÍA DE LA).

CVI / SIB. ➤ CONSEJO DE VALORES E INVERSIONES.

CVI





Decil / *decile.* ➤ PERCENTIL.

Debreu, Gérard (1921-2004). Graduado en matemáticas en la Universidad de París; se incorporó a la Comisión Cowless en 1950. En 1960, fue nombrado para cubrir la Jefatura de Economía y Matemáticas de la Universidad de California. Algunas de sus publicaciones son *Existence of an Equilibrium for a Competitive Economy* (1954) con K. J. ARROW y *Theory of Value, an Axiomatic Analysis of Economic Equilibrium* (1959). El profesor Debreu fue nominado PREMIO NOBEL de economía en 1983, ha sido quizá el alumno más destacado de MAURICE ALLAIS y ha aplicado matemáticamente la teoría de conjuntos y la topología al análisis económico; ha avanzado en el estudio de las condiciones bajo las cuales los mercados alcanzan el EQUILIBRIO.

Deducción para balance / *Balancing Allowance.* ➤ DEDUCCIONES DE CAPITAL.

Deducciones de capital / *Capital allowances.* Reducciones en las obligaciones de pago de IMPUESTOS que se relacionan con los gastos de CAPITAL de la empresa. En la mayoría de los países se fomenta el gasto en nuevos activos de capital por medio de varios tipos de descuentos y se reconoce a la DEPRECIACIÓN como un gasto del negocio al calcular las obligaciones fiscales. Los métodos de las autoridades fiscales para calcular la depreciación de un ACTIVO no son necesariamente los mismos que los que emplea la compañía en las CUENTAS que publica. Cuando una compañía puede exigir una depreciación para propósitos tributarios según la desee, por ejemplo, dar por perdido todo el costo de un activo contra impuestos en un solo año, se le conoce como *depreciación libre* o *depreciación a elección.*

Defensa del obeso / *Fat man defense.* La empresa BLANCO accede parte de sus activos menos interesantes, por ejemplo, de alguna de sus filiales endeudadas, con objeto de hacerse menos interesante al CABALLERO NEGRO. ➤ INVASOR; MERCADO DE VALORES; O. P. A.; JOYAS DE LA CORONA.

Déficit / *Deficit.* Excedente de los PASIVOS sobre los ACTIVOS, o de un flujo de gastos sobre un flujo de ingresos; ejemplos: déficit PRESUPUESTAL y déficit de la BALANZA DE PAGOS.

Déficit en cuenta corriente / *Current account deficit.* Situación de la balanza de pagos de un país en la que los ingresos proporcionados por las transacciones de la balanza por cuenta corriente son inferiores a los pagos al exterior realizados por las transacciones de esa balanza de operaciones corrientes. Existe déficit por cuenta corriente cuando los pagos al exterior, en concepto de mercancías, servicios y transferencias corrientes, son inferiores a los ingresos que proceden del exterior por esos conceptos. Si el déficit de la nación por cuenta corriente no se compensa por un superávit en los movimientos exteriores de capital a largo plazo, entonces existirá un déficit en la balanza básica del país.

Déficit estructural presupuestal / *Structural budget deficit.* Una medida del nivel de endeudamiento del gobierno, después de haber sido tomados en cuenta los efectos del ➤ CICLO COMERCIAL. Es lo que el nivel de endeudamiento sería si el año en cuestión fuese un año sin ➤ RECESIÓN o auge. Es el déficit del presupuesto de gobierno en un año en que la ➤ BRECHA DE PRODUCCIÓN es cero. Como no puede haber una medida precisa de la brecha de producción, tampoco puede haber una medida precisa del déficit estructural presupuestal. ➤ ESTABILIZADORES INTEGRADOS; PRESUPUESTO cíclicamente ajustado; REQUERIMIENTO de endeudamiento del sector público; PACTO DE ESTABILIDAD Y CRECIMIENTO.

Déficit externo / *External deficit.* Sinónimo de déficit de BALANZA DE PAGOS.

Déficit exterior / *Foreign deficit.* Situación en la que los pagos internacionales que realiza un país son mayores que los ingresos que en oro y divisas percibe de otros países. Un déficit exterior se manifiesta en una pérdida de divisas y disminución de las reservas oficiales

de oro y divisas. El déficit exterior se ocasiona por las transacciones internacionales de un país, tanto por cuenta corriente como de capital.

Déficit financiero / *Financial deficit*. Mide el monto de los requerimientos totales de financiamiento del sector público, en términos nominales; es la definición amplia. ➤ DÉFICIT OPERACIONAL; ➤ DÉFICIT PRIMARIO; ➤ ILUSIÓN MONETARIA; ➤ PRESUPUESTO EQUILIBRADO.

Déficit financiero del sector público (DFSP) / *Public sector financial deficit* (PSFD). El exceso de gasto del ➤ SECTOR PÚBLICO sobre los ingresos por ➤ TRIBUTACIÓN y otras retribuciones. Difiere del ➤ REQUERIMIENTO de endeudamiento del sector público en que éste incluye las remuneraciones de las transacciones de capital, por ejemplo, la venta de activos (➤ PRIVATIZACIÓN).

Déficit operacional / *Operational deficit*. Mide la modificación en la deuda real del sector público no financiero; o sea, el cambio real de la deuda pública en un año, generalmente. ➤ DEUDA CONSOLIDADA; ➤ DEUDA DE PESO MUERTO; ➤ DEUDA FLOTANTE; ➤ DEUDA NACIONAL.

Déficit presupuestal / *Budget deficit*. ➤ PRESUPUESTO EQUILIBRADO.

Déficit presupuestal ajustado cíclicamente / *Cyclically adjusted budget deficit*. Una medida del endeudamiento gubernamental en cualquier periodo, que trata de separar los efectos de una economía fuerte o débil en la posición financiera del gobierno. Si el déficit corriente es, por ejemplo, 3% del ingreso nacional, pero la economía está en seria recesión, 3% podría no ser considerado como seriamente imprudente. El déficit presupuestal ajustado cíclicamente, es denominado también como el *déficit presupuestal estructural*, es una medida de lo que el endeudamiento del gobierno sería en ausencia de cualquier ➤ BRECHA DE PRODUCCIÓN, o en ausencia de cualquier ➤ ESTABILIZADOR INTEGRADO.

Déficit primario / *Primary deficit*. Mide al balance entre egresos distintos del SERVICIO DE LA DEUDA e ingresos del sector público no financiero; sirve para evaluar el ajuste fiscal. ➤ APALANCAMIENTO; ➤➤ FINANCIAMIENTO DEFICITARIO.

Deflación / *Deflation*. **1.** Reducción en el nivel general de precios. Antónimo de inflación. **2.** Reducción en el nivel de actividad económica en una economía. La deflación genera bajos niveles del INGRESO NACIONAL, EMPLEO e IMPORTACIONES, así como en menores tasas de crecimiento de los salarios y los precios. Se puede presentar por POLÍTICAS MONETARIAS, como incrementos en las tasas de interés y contracción de la oferta monetaria; y/o por POLÍTICAS FISCALES, por ejemplo, aumento de IMPUESTOS (directos o indirectos) o reducciones en el gasto del gobierno. Los objetivos de la deflación pueden consistir en mejorar la BALANZA DE PAGOS, en parte por medio de la reducción de la DEMANDA AGREGADA, y por tanto de las importaciones, y en parte causando DESINFLACIÓN y mejorando las exportaciones. **3.** Ajuste de una variable económica medida en términos MONETARIOS, por un índice de precios (➤ NÚMERO ÍNDICE) para proporcionar una estimación de los cambios de la variable en TÉRMINOS REALES. Por ejemplo, la división del Producto Nacional Bruto a precios corrientes o valor nominal, entre el índice de precios al consumidor, para obtener el Producto Nacional Bruto a precios constantes, con objeto de eliminar la ILUSIÓN MONETARIA. También se pueden deflactar con este índice otras variables como el Producto Interno Bruto, los salarios, etc. Este índice se conoce también con el nombre de deflactor y lo calcula el BANCO CENTRAL.

Deflactor del producto nacional bruto / *Gross national product deflator*. NÚMERO ÍNDICE de precios que se utiliza para corregir el valor monetario del PRODUCTO NACIONAL BRUTO de cambios en los PRECIOS, con el fin de aislarlo de los cambios que registra la producción física de bienes y SERVICIOS.

DEG / SDR. ➤ DERECHOS ESPECIALES DE GIRO (*Special Drawing Rights*).

Demanda / *Demand*. El deseo y la posibilidad de pagar una suma de DINERO por alguna cantidad de un bien (➤BIEN ECONÓMICO) O SERVICIO en particular. ➤ CURVA DE LA DEMANDA; MARSHALL, A.

Demanda agregada / *Aggregate demand*. DEMANDA total de bienes y SERVICIOS en la economía. En forma convencional se divide en: **1.** las demandas de las familias por bienes y SERVICIOS de consumo; **2.** las demandas de las empresas y el gobierno por BIENES DE INVERSIÓN; **3.** las demandas de los gobiernos, central y local, por bienes y servicios; y **4.** las demandas de los consumidores y las empresas de otros países por bienes y servicios en forma de EXPORTACIONES. Debido a que la demanda agregada determina el nivel de producción y por tanto el del empleo, el análisis de los determinantes de esos componentes de la demanda agregada constituye la parte central del análisis keynesiano (➤ KEYNES, J. M.) del INGRESO NACIONAL y la determinación del empleo (➤ PLENO EMPLEO). ➤➤ CONTABILIDAD SOCIAL.

Demanda complementaria / *Complementary demand*. Se dice que dos o más productos son complementarios en DEMANDA cuando un aumento en el precio de uno de ellos por lo gene-

ral se asocia a una disminución en la demanda de otro. Ejemplos son el pan y la mantequilla, automóviles y petróleo, cigarros y encendedores de cigarros. La reciprocidad se deriva de la naturaleza de los gustos del consumidor, lo cual resulta en algunos productos que por lo regular se consumen juntos, o de alguna relación técnica que hace que uno sea necesario para poder disfrutar del otro. Se deduce que el aspecto complementario no necesita existir siempre –pueden cambiar los gustos o alterarse la tecnología–. Los bienes que tienen dicho aspecto complementario se denominan *bienes complementarios*. ►► DEMANDA COMPUESTA.

Demanda compuesta / *Composite demand*. DEMANDA por algún producto, que surge de varios usos del mismo. Así, la piel se puede demandar para hacer zapatos o portafolios, las hojas de acero para hacer automóviles y envases de hojalata, etc. ►► DEMANDA COMPLEMENTARIA.

Demanda conjunta / *Joint demand*. La demanda por dos bienes que, por razones de complementariedad en su uso, se compran en forma conjunta; por ejemplo, los zapatos izquierdo y derecho.

Demanda de dinero / *Money, demand for*. ► PREFERENCIA POR LIQUIDEZ.

Demanda de dinero para transacciones / *Transactions demand for money*. Componente de la DEMANDA por DINERO total que se debe a la necesidad de financiar la compra de bienes y servicios. De acuerdo con la forma original de la TEORÍA CUANTITATIVA DEL DINERO, la demanda por dinero era en esencia para propósitos de transacciones y era, en su forma agregada, sólo proporcional al nivel del INGRESO NACIONAL REAL. El factor de proporcionalidad dependía de ciertas características institucionales y estructurales de la economía, las cuales determinaban la tasa a la cual el dinero circulaba a través de la economía para financiar transacciones. Por ejemplo, supóngase que se recibe un salario de 1000 libras el último día de cada mes y se elige gastarlo en montos iguales cada día para financiar transacciones durante el mes siguiente. Entonces, *en promedio*, las tenencias de dinero que se requieren durante el mes para propósitos de transacciones son 500 libras. Si ahora el salario aumenta a 2000 libras y se continúa gastando en la misma forma, entonces la demanda de dinero para transacciones, las tenencias de dinero promedio en el mes, se duplican también, aumentando en forma proporcional con el gasto deseado. Para ver cómo todo esto depende de la forma precisa en que se hacen los pagos, supóngase que ahora se paga el salario en cantidades semanales de 250 libras, que se gastan en los mismos montos diarios iguales durante la semana siguiente. Entonces, las tenencias promedio de dinero durante la semana son de 125 libras, y puesto que éstas son las mismas de semana a semana, son también las tenencias promedio de dinero al mes. O sea que el aumentar la frecuencia de los pagos del salario, permaneciendo todo lo demás igual, reduce la demanda de dinero para transacciones. Por último, supóngase que es posible pagar *todas* las transacciones al mismo tiempo que recibe su salario. Entonces, en cualquiera de los ejemplos anteriores, la demanda de dinero para transacciones se reduce hasta cero. En términos simples, no es necesario tener un saldo de dinero. Esto explica por qué la existencia de tarjetas de crédito tiende, permaneciendo lo demás igual, a reducir la demanda de dinero. En este estudio, la relación entre la demanda de dinero para transacciones y el ingreso se tomó como determinada por factores "institucionales". Sin embargo, como JAMES TOBIN y WILLIAM J. BAUMOL demostraron, se esperaría que en general esta demanda fuera también sensible a la TASA DE INTERÉS, la cual es el COSTO de conservar dinero. Supóngase otra vez que a las personas les pagan en forma mensual. Con seguridad les parecerá buena idea poner el dinero en ACTIVOS que les rindan intereses tan pronto como lo reciban y después vender de manera gradual esos activos a medida que requieran el dinero para realizar transacciones. El problema aquí es que ello implica cortas comisiones para los agentes de valores, costos de tiempo, etc., por lo que sólo valdrá la pena si la tasa de interés es alta de manera suficiente para compensar esos costos. En su desarrollo de esta idea, Tobin y Baumol demostraron que la demanda de dinero para transacciones varía entonces en forma inversa a la tasa de interés de activos no monetarios (o al exceso de esta tasa de interés por encima de la tasa de interés de las tenencias de dinero, si es positiva).

Demanda de trabajo / *Demand for labor*. Cantidad de un tipo particular de TRABAJO (que se mide en horas-hombre o en número de trabajadores) que las empresas estarían dispuestas a emplear a un nivel determinado de salarios. La demanda de trabajo se puede considerar en dos niveles en la teoría económica: **1.** La de una empresa individual y **2.** La de toda la economía.

1. *La empresa*. La teoría económica tradicional de la demanda de trabajo de la empresa con-

sidera que ésta desea maximizar sus GANANCIAS (► EMPRESA, TEORÍA DE LA).
La empresa estará dispuesta a emplear una cantidad de trabajadores tal que su contribución a los ingresos adicionales por la última unidad de trabajo iguala el costo de esa unidad. La contribución a los ingresos, de una unidad adicional de trabajo insumida, depende de dos factores: *a*) el incremento en producción física, y *b*) el ingreso extra que recibe por la venta de ese incremento en la producción. El primero depende de la PRODUCTIVIDAD MARGINAL DEL TRABAJO (► TEORÍA DE LA PRODUCTIVIDAD MARGINAL DE LOS SALARIOS), la cual se determina por la naturaleza de la tecnología y las cantidades de otros INSUMOS disponibles, sobre todo CAPITAL. El segundo factor depende de las condiciones de la DEMANDA por el producto, esto es, su nivel y elasticidad. Por tanto, la demanda por trabajo de la empresa se deriva de la demanda por sus productos.
2. *La economía*. Es posible representar la demanda agregada por trabajo, de toda la economía, como la suma de las demandas de empresas individuales y combinarla con la oferta agregada de trabajo para determinar los niveles de salario de equilibrio. Entre otras dificultades con este procedimiento, una de las más importantes consiste en que, debido a que el nivel de demanda por trabajo se deriva de la demanda por bienes, los cuales a su vez dependen de los niveles de INGRESO y por tanto de los salarios, no se puede ignorar la interdependencia del nivel de equilibrio del salario y la posición de la curva de demanda por trabajo. Este problema sólo se puede resolver en forma adecuada integrando la oferta y la demanda por trabajo en un modelo MACROECONÓMICO de toda la economía. Esto es necesario porque, al nivel de toda la economía, el supuesto de un nivel constante de cierto poder de compra agregado, cuando se considera una sola empresa, ya no es válido. ► TEORÍA DEL FONDO DE SALARIOS.

Demanda derivada / *Derived demand*. A la DEMANDA por un FACTOR DE PRODUCCIÓN se le denomina demanda derivada. Esto es porque la intensidad de demanda, o sea, la altura de la CURVA DE DEMANDA, y la relación entre precios y cantidad demandada se determinan por la demanda que haya por el PRODUCTO FINAL. Por tanto, a mayor demanda por el producto final, mayor será la demanda por el factor de producción.

Demanda excedente / *Excess demand*. Situación en la cual el monto de bienes o servicios que los compradores desean obtener excede al que los comerciantes están preparados para vender. El resultado es que los precios aumentan, induciendo a los comerciantes a incrementar la cantidad que están preparados para vender y a los compradores a reducir el monto que desean comprar. El precio continúa aumentando hasta que el exceso de demanda se elimina, o sea, hasta que la DEMANDA y la OFERTA son iguales. El exceso de demanda es, por tanto, una situación de DESEQUILIBRIO. También se puede referir a la DEMANDA AGREGADA por bienes y servicios de toda la economía mayor a la capacidad de toda la economía para satisfacerla, Esto llevará a un incremento general de precios, es decir, a la INFLACIÓN.

Demanda recíproca / *Reciprocal demand*. ► ECUACIÓN DE DEMANDA INTERNACIONAL.

Democracia industrial / *Industrial democracy*. Participación de los empleados en la toma de decisiones en las organizaciones industriales. Hay varias formas en las que se puede organizar la participación de los trabajadores. En Yugoslavia los empleados eligen su administración y determinan su remuneración y la de los administradores por medio del voto libre. En Alemania Occidental las compañías están obligadas a tener un sistema de Consejo de dos filas que consiste en un Consejo de Supervisión y un Consejo de Administración. Los empleados eligen en asamblea el mismo número de representantes que los accionistas ante el Consejo de Supervisión, y estos dos grupos eligen a los miembros restantes del consejo. Existe gran controversia acerca de los efectos de la extensión de la participación de los trabajadores (en contraste con los empleados accionistas) sobre la eficiencia económica.

Demografía / *Demography*. ► POBLACIÓN.

Denison, Edward F. (n. 1915). ► CONTABILIDAD DEL CRECIMIENTO.

Departamento de Garantías de Crédito a la Exportación (DGCE) / *Export Credits Guarantee Department* (ECGD). Un departamento de Gran Bretaña (establecido en 1920 como un departamento independiente, aunque había operado de otra manera ya desde 1919) responsable ante el Secretario de Estado para Comercio e Industria, que tiene la autoridad, bajo el control de la ► TESORERÍA, para emitir pólizas de ► SEGURO para cubrir los riesgos de los exportadores. Sus poderes fueron revisados por la Ley de Garantías a las Exportaciones e Importaciones de 1991 y sus operaciones de seguro a corto plazo fueron privatizadas (► PRIVATIZACIÓN) en 1991. El DGCE puede dar seguros de cobertura a empresas que venden al exterior y a sus bancos en Gran Bretaña cré-

ditos hasta de dos años o más. Éste también puede asegurar contra el ➤ RIESGO POLÍTICO en los mercados del exterior. La mayoría de los principales países exportadores tienen organizaciones similares, por ejemplo, Compagnie française d'assurance pour le commerce extérieur (COFACE) en Francia y el ➤ BANCO DE EXPORTACIÓN E IMPORTACIÓN (EUA). ➤➤ SEGURO AL CRÉDITO DE EXPORTACIÓN; AGENCIA MULTILATERAL DE GARANTÍA A LA INVERSIÓN.

Depósito / *Deposit*. Dinero que se coloca en un banco y constituye un pasivo para éste. El término "depósito bancario" incluye depósitos en todos los tipos de cuentas, incluyendo CUENTAS CORRIENTES. ➤➤ BANCA.

Depósito a la vista (EUA) / *Demand deposit* (USA). Dinero que se deposita en CUENTA CORRIENTE, por ejemplo, los DEPÓSITOS BANCARIOS que se pueden retirar sin aviso previo. En Estados Unidos así se denominan los depósitos en cuenta de cheques.

Depósito a plazo (EUA) / *Time deposit* (USA). Dinero en una cuenta bancaria para la cual el banco puede requerir que se le notifique por anticipado del retiro; por lo regular es de hasta tres meses. ➤➤ CUENTA DE DEPÓSITO.

Depósitos bancarios / *Bank deposit*. Monto de dinero que representa CRÉDITO de un cliente de un banco. Los depósitos bancarios son ACTIVOS de sus clientes y PASIVOS del banco. Los depósitos pueden provenir del pago de DINERO EN EFECTIVO o de un CHEQUE a un banco por crédito a un cliente o por transferencias de una cuenta a otra, incluyendo un PRÉSTAMO de un banco a su cliente. Los depósitos bancarios son simples vales escritos en los libros del banco. No reflejan necesariamente tenencias reales de dinero en efectivo. Debido a que los depósitos se utilizan para la cancelación de deudas, son DINERO en el sentido económico; por tanto, al crear depósitos se genera dinero (➤ BANCA). Un depósito puede ser en CUENTA CORRIENTE o en CUENTA DE VALORES. Estos dos tipos de cuenta se denominan DEPÓSITOS A LA VISTA y DEPÓSITOS A PLAZO. Los depósitos de la banca los realizan los BANCOS COMERCIALES en el BANCO CENTRAL.

Depósitos de importación / *Import deposits*. Sistema de RESTRICCIONES a la importación en el cual se requiere que los importadores tengan un depósito en una institución gubernamental de un porcentaje del valor de sus IMPORTACIONES. Estos DEPÓSITOS se conservan por el gobierno durante un periodo, después del cual se devuelven al importador. El sistema restringe las importaciones porque reduce la LIQUIDEZ de los importadores y además impone una carga extra sobre ellos al ser, en efecto, obligados a otorgar un préstamo libre de intereses al gobierno. Sin embargo, el impacto de los depósitos de importación se puede debilitar si hay liquidez suficiente en la economía que les permita a los importadores obtener préstamos a TASAS DE INTERÉS favorables, contra la GARANTÍA de sus recibos de depósitos de importación. Además, las compañías exportadoras del exterior pueden estar deseosas de financiar los depósitos para no perder sus posiciones en el mercado, sobre todo si se espera que el esquema sea temporal.

Depreciación / *Depreciation*. **1.** Disminución en el VALOR de un ACTIVO debido al uso. Antes de calcular las GANANCIAS de una compañía, se hace una provisión o reserva para depreciación de sus activos, ya que se considera que el consumo de los activos de CAPITAL constituye uno de los costos en que se incurre para obtener los ingresos del negocio, y por tanto se contabiliza como tal, de acuerdo con reglas especiales que establecen las autoridades fiscales. Puesto que la depreciación sólo se puede calcular con exactitud al final de la vida útil del activo (esto es, *ex-post*), para hacer las provisiones para este fin en la contabilidad de la compañía, se requiere una estimación tanto del monto de la depreciación como de la vida útil del activo. Las reservas para depreciación anual por lo general se calculan de acuerdo con dos métodos: *a*) "el método de línea recta" en el que el valor de desecho o residual que se estima (esto es, de la chatarra o desperdicio) de un activo se resta de su costo original y el resultado se divide entre el número de años estimados de vida útil, así se obtiene un costo anual de depreciación que se considera contra los ingresos; y *b*) "El método de saldos decrecientes". En este caso, el costo real de depreciación se fija como una proporción constante del costo del activo, por lo que resulta un monto anual decreciente en términos absolutos. Hay otros métodos para calcular la depreciación, así como para tratar el problema que representa el hecho de que en épocas de crecimiento continuo de precios, el costo de remplazo de un activo puede ser mucho mayor que su costo original. Este problema se soluciona revaluando los activos a intervalos, o aun en forma anual, para lo que se emplean índices de costo del capital especiales con los que se ajustan los cargos de depreciación. A esto se le denomina *depreciación por costo de remplazo*, en oposición al costo *histórico de depreciación* (➤ CONTABILIDAD CON INFLACIÓN; COSTOS HISTÓRICOS) en

el que el costo original de compra se mantiene a través de todo el periodo. Se debe hacer notar que la OBSOLESCENCIA es diferente a la depreciación, porque la primera es un cambio no visible en el valor de un activo por razones tecnológicas o económicas. Si un activo se vuelve obsoleto, su valor depreciado por lo regular se considera perdido (depreciado) del todo durante el año del remplazo. En algunos casos puede ser muy difícil determinar la vida útil de un activo, sobre todo en los productos cuya demanda está expuesta a cambios frecuentes en gustos o modas, y que por tanto tienen un alto riesgo de obsolescencia. En esos casos la vida útil del activo se termina en un periodo muy corto. El propósito de las reservas para depreciación en contabilidad consiste en asegurar que el costo del flujo de servicios que se proporcionan por un activo de capital se compense en el precio de los productos de la compañía; no se hace con la finalidad de tener fondos disponibles en una fecha determinada para remplazar el activo. En la práctica, las provisiones para depreciación se tratan como parte del flujo de EFECTIVO neto de una negociación y se emplean para pagar PRÉSTAMOS, comprar otros activos fijos o invertir en otros negocios; esto es, se les da el uso que indique la tasa de retorno más alta. Este hecho causa mucha confusión debido a que en la HOJA DE BALANCE no se aprecia con claridad lo que pasa con las provisiones para depreciación; las cuales son, en efecto, transferencias de fondos de activos fijos a activos corrientes y algunas veces retornan al primer estado. ►► AMORTIZACIÓN.

Para propósitos fiscales, la depreciación se acepta como un cargo contra las ganancias, pero esta depreciación se debe calcular de acuerdo con ciertas reglas y no tiene relación de manera necesaria con la depreciación realmente cargada por el negocio en sus libros de contabilidad. ►► DESCUENTOS DE CAPITAL. **2.** Reducción en el valor de una MONEDA en términos de oro u otras monedas, bajo condiciones de LIBRE MERCADO, que se origina por una baja en la DEMANDA por esa moneda en relación con la OFERTA. Corresponde a una DEVALUACIÓN bajo un sistema de paridad fija. ► DEPRECIACIÓN DE LA MONEDA.

Depreciación acelerada / *Accelerated depreciation*. ► DESCUENTOS DE CAPITAL.

Depreciación a elección / *Depreciation at choice*. ► DESCUENTOS DE CAPITAL.

Depreciación de la moneda / *Currency depreciation*. Caída en el TIPO DE CAMBIO de una MONEDA en términos de otras monedas. Por lo regular se aplica a los tipos de cambio flotantes. Los cambios hacia abajo en los tipos de cambio fijos se denominan DEVALUACIONES. ►► APRECIACIÓN DE LA MONEDA.

Depreciación libre / *Free depreciation*. ► DESCUENTOS DE CAPITAL.

Depresión / *Depression*. Abatimiento grave en el CICLO ECONÓMICO, donde se presenta un DESEMPLEO generalizado y sostenido. Se caracteriza por una disminución de la tasa de inversión de lo que resulta una caída en la demanda de bienes de consumo por la falta de poder adquisitivo de la población. La depresión es un fenómeno propio de las economías capitalistas cuyo principal ejemplo se presentó en la década 1929-1939, conocida como la Gran Depresión, periodo en el cual quebraron más de 2000 bancos en EUA y se desplomó el mercado de valores de Nueva York; la DEFLACIÓN y la quiebra se volvieron los correctivos para tratar de expulsar el veneno de la depresión, debido al miedo a la INFLACIÓN. El caso típico consiste en la disminución de precios y el exceso de liquidez en el sistema financiero. Sin embargo, desde la depresión presentada a mitad de los setentas, pudo observarse que ésta también puede ir acompañada con inflación. ► ESTANFLACIÓN.

Derecho de tanto / *Subscription right*. Prerrogativa que tiene en primer término un accionista para adquirir, de manera proporcional al número de títulos que posee, cualquier incremento al capital social. En caso de declinar esta facultad un tercero puede adquirir participación de dicho aumento.

Derechos / *Rights*. Cobros gubernamentales por un servicio. Contraprestaciones establecidas por el poder público, conforme a la ley, en pago de un servicio.

Derechos de propiedad / *Property rights*. Derechos que se definen y exigen en forma legal, que se refieren a la propiedad y empleo de RECURSOS y MERCANCÍAS. La estructura particular de los derechos de propiedad en una economía tiene un efecto importante sobre la forma en que ésta funciona. Por ejemplo, en una economía mixta, las personas están en posibilidad de poseer los ACTIVOS de corporaciones de negocios y comprar y vender su participación en la propiedad en el MERCADO DE VALORES (► CAPITALISMO). En las economías planificadas en forma central (► ECONOMÍA PLANIFICADA), por otro lado, esto no es posible; todos los activos productivos sólo pueden ser propiedad del Estado. De igual manera, en las ECONOMÍAS DE MERCADO, las personas pueden vender bienes y servicios en forma directa unos a otros y cuando dichas

transacciones se llevan a cabo, no sólo hay un intercambio de alguna cantidad física del bien, sino también un intercambio de derechos para utilizarlo, sancionado en cierta forma por el sistema legal. Hasta hace poco tiempo se desarrolló en forma explícita, conciencia e interés sobre los derechos de propiedad en la ECONOMÍA, pero el "enfoque de derechos de propiedad" condujo a una nueva e importante penetración en la forma en que funciona el sistema económico. ➤ EXTERNALIDADES.

Derechos de propiedad intelectual / *Intellectual property rights*. ➤ PATENTES.

Derechos especiales de giro (DEG) / *Special drawing rights* (SDRs). Los instrumentos para financiar el comercio internacional en el periodo de la posguerra fueron de manera predominante las MONEDAS DE RESERVA, como el dólar, la libra esterlina y el oro. La dependencia en el oro, como lo señaló J. M. KEYNES, es un anacronismo que terminó en forma exitosa en lo que respecta a las economías domésticas. El problema de depender de las monedas de reserva consistía en que la oferta de éstas se regulaba por el déficit o el superávit de la BALANZA DE PAGOS de sus países. El déficit de la balanza de pagos estadounidense fue una fuente importante de los flujos de LIQUIDEZ hacia las reservas de los BANCOS CENTRALES. La dificultad se presentó cuando el déficit persistente originó dudas acerca de la conservación del TIPO DE CAMBIO de su moneda, lo que hizo que los bancos centrales estuvieran menos dispuestos a conservar dólares. De hecho, a mediados de la década de los sesentas Francia declaró como política vender dólares a cambio de oro. Este problema alcanzó un punto critico en agosto de 1971, cuando el gobierno de Estados Unidos impuso varias medidas para corregir su déficit de balanza de pagos. En diciembre de ese año el dólar se devaluó en alrededor de 10%. El "grupo de los diez" (➤ FONDO MONETARIO INTERNACIONAL) acordó que se realizaran conversaciones para revisar todo el problema de la liquidez internacional. J. M. KEYNES expuso la idea de una moneda internacional, que se llamara BANCOR y se regulara por una institución central (➤ PLAN KEYNES). Esta idea se rechazó entonces por el temor de que la creación de liquidez generara INFLACIÓN. En julio de 1969 el "grupo de los diez" acordó establecer los DEG, los cuales eran similares en principio a la idea original de Keynes, y su acuerdo se ratificó por el FMI. Los DEG se ligaron al oro y equivalían a 1 dólar estadounidense a la tasa de cambio del oro de 35 dólares por onza. Hasta diciembre de 1971, un DEG equivalía a 1 dólar, pero con la devaluación efectiva de éste después del ACUERDO SMITHSONIANO, la tasa cambió a 1 DEG = 1.08571 dólares. Con el subsecuente rompimiento del sistema de paridades fijas, el FMI valuó a los DEG en términos de una "canasta" de 16 monedas, de tal forma que a partir de julio de 1974 la tasa en relación con el dólar empezó a "flotar". Al inicio de 1976 la equivalencia era de 1 DEG = 1.17183 dólares. Al empezar 1970 se distribuyeron un total de DEG equivalentes a 3414 millones de dólares. La asignación que se acordó para el periodo 1979 a 1981 fue de 12 mil millones de DEG. Esas sumas se distribuyen a cada país miembro en proporción a su cuota en el FMI. Las tenencias totales de DEG en 1980 fueron de 16.25 mil millones, de los cuales Estados Unidos conservaba 2946 millones. En 1981 los DEG se simplificaron y su tipo de cambio se basó en un PROMEDIO ponderado del dólar estadounidense (42%), el marco alemán (19%), el franco francés el yen japonés y la libra esterlina (13% cada unal). Los DEG se aceptan cada vez más y en la actualidad los BANCOS comerciales admiten depósitos denominados en DEG.

Derivados / *Derivatives*. Un término genérico para los ➤ FUTUROS, ➤ OPCIONES y ➤ SWAPS, por ejemplo, instrumentos derivados de las negociaciones convencionales directas con los valores, monedas y mercancías. El comercio de derivados se incrementó bastante en la década de los noventas, dada su utilidad para los tesoreros corporativos y los administradores de fondos como una ➤ COBERTURA en contra de las variaciones en los precios de los valores y las fluctuaciones monetarias, especialmente en los turbulentos mercados monetarios de ese periodo. En los 10 años hasta 1993, fueron creadas 18 bolsas de derivados en Europa, intercambiando 98 tipos de contratos diferentes. El mercado –que llegó a ser dominado por los swaps, que fueron administrados por un pequeño grupo de bancos– fue estimado haber alcanzado un valor total de USD $4000 millones hacia 1992. Esta cifra fue cuestionada por algunos comentaristas, quienes mantenían la verdadera medida no era el valor total de los instrumentos intercambiados, sino el nivel de riesgo implicado, una cifra de aproximadamente un décimo del valor total. Además, muchos, incluyendo el Grupo de los 30 en un reporte publicado en julio de 1993, indicaron que el mercado de derivados era muy pequeño en comparación con el total de bonos, capital o transacciones de divisas extranjeras (USD $900 000 millones en esa época).

Desacaparamiento / *Dishoarding.* Debilitamiento de las existencias de bienes (➤ BIEN ECONÓMICO) O DINERO, que se han acumulado por acaparamiento.
Desahogo del stock / *Stock relief.* ➤ IMPUESTO CORPORATIVO.
Desahorro / *Dissaving.* El exceso de gasto en CONSUMO sobre el INGRESO DISPONIBLE. Se presenta cuando las existencias de RIQUEZA acumulada, por AHORRO en el pasado, se reducen o cuando se solicita un préstamo para pagar con INGRESO futuro. En cualquier caso, hay un decremento neto en los ACTIVOS de la persona.
Desarrollo económico / *Economic development.* Proceso de crecimiento económico en el INGRESO total y per cápita de los PAÍSES EN DESARROLLO, que se acompaña de cambios fundamentales en la estructura de sus economías. Esos cambios por lo general consisten en una importancia creciente de la industria, en contraste con el decrecimiento relativo de la actividad agrícola, migración de trabajadores de las áreas rurales a las urbanas industrializadas, reducción de la dependencia de importaciones de los más avanzados bienes de producción y de consumo, menor importancia de las exportaciones de productos agrícolas y minerales y, por último, una dependencia creciente de los fondos para INVERSIÓN que otros países aportan como ayuda y, por tanto, capacidad para generar crecimiento por ellos mismos. Junto a este proceso económico se presentan reformas políticas y sociales importantes, como revisiones en el sistema de tenencia de la tierra, y mayor democratización de los sistemas políticos, aunque esto último no sucede de manera necesaria. El principal objetivo del desarrollo económico es mejorar el nivel de vida y bienestar general de la población. ➤➤ ETAPAS DEL CRECIMIENTO ECONÓMICO.
Desarrollo sustentable / *Sustainable development.* La noción de que el desarrollo económico debe proceder a un paso y de una manera que conserve el ambiente y los recursos no renovables. En su forma extrema (estado comprometido de desarrollo) la ➤ POBLACIÓN HUMANA debe ser estabilizada y sólo se deben emplear los recursos renovables. ➤ ECONOMÍA AMBIENTAL.
Descontar / *Discounting.* **1.** Aplicación de un descuento o TASA DE INTERÉS a una suma de CAPITAL a título de dicha suma. Los cálculos de VALOR PRESENTE o el precio de un bono antes de su madurez se hace descontando a una tasa de interés corriente apropiada. **2.** Los efectos futuros de una declinación o incremento anticipado en las GANANCIAS o algún otro evento en los precios de VALORES, y mercancías o en los TIPOS DE CAMBIO, se dice que son descuentos si la compra o venta conduce a un ajuste de los precios presentes, provocados por expectativas de cambio futuros en esos precios. **3.** (EUA) Empeño de cuentas por cobrar, esto es, sumas que adeudan los deudores, como VALORES COLATERALES contra un PRÉSTAMO. ➤ DESCUENTO.
Descuento / *Discount.* Por lo general significa una deducción del VALOR NOMINAL, es decir, lo opuesto a PREMIO. El descuento tiene varias aplicaciones específicas en economía y comercio: **1.** *Descuento en efectivo,* porcentaje que se deduce de una nota como incentivo para que el deudor pague dentro de un periodo definido, **2.** Reducción del precio al menudeo de un bien (➤ BIEN ECONÓMICO) que se hace a un mayorista, minorista u otro agente, **3.** Cargo que se hace por convertir en efectivo una LETRA DE CAMBIO u otra nota promisoria antes de su fecha de maduración (➤ CASA DE DESCUENTO: FACTOR), y **4.** La diferencia, cuando es negativa, entre el precio presente de un VALOR y su precio de emisión. ➤➤ FLUJO DE EFECTIVO DESCONTADO.
Descuento agregado / *Aggregated rebate.* ➤ DESCUENTO DIFERIDO.
Descuento comercial / *Trade discount.* Porcentaje en que un fabricante reduce el PRECIO al menudeo que se publica en las ventas a sus distribuidores (mayoristas o al menudeo), o en que un mayorista lo hace al vender a un comerciante al menudeo. Además, algunas veces se hacen más descuentos de acuerdo con las cantidades de bienes que se compran. Un *descuento oculto* es el que concede un fabricante o mayorista a consumidores favorecidos, sin hacerlo de conocimiento público para evitar acusaciones de comercio desleal. ➤➤ MANTENIMIENTO DE LOS PRECIOS DE REVENTA.
Descuento oculto / *Concealed discount.* ➤ DESCUENTO COMERCIAL.
Descuentos anuales / *Annual allowances.* ➤ DEDUCCIONES DE CAPITAL.
Descuentos con rebaja de valor / *Writing-down allowances.* ➤ DEDUCCIONES DE CAPITAL.
Descuentos de inversión / *Investment allowances.* ➤ DEDUCCIONES DE CAPITAL.
Descuentos iniciales / *Initial allowances.* ➤ DEDUCCIONES DE CAPITAL.
Descuentos por desgaste natural / *"Wear and tear" allowances.* ➤ DEDUCCIONES DE CAPITAL.
Deseconomía / *Diseconomy.* Incremento en los COSTOS PROMEDIO de producción que surge cuando aumenta la escala de producción. Hay una diferencia importante entre **1.** Deseconomías internas y **2.** Deseconomías externas.

1. Deseconomias internas. Surgen como resultado de la expansión de una empresa in-

dividual. Su principal fuente es la posibilidad de aumentar sus costos administrativos por unidad de producto, lo que a su vez es resultado del aumento de problemas en la coordinación de actividades a mayor escala de un ensanchamiento de la jerarquía administrativa y un crecimiento de la BUROCRACIA aunque, por lógica, se puede esperar que haya escalas de producción en las que ocurran deseconomías, en la práctica las empresas grandes pueden ser capaces de evitarlos por medio de la especialización en funciones administrativas, introduciendo equipo electrónico como computadoras, y delegando autoridad y responsabilidad para evitar retrasos y obstáculos. **2.** Las deseconomías externas surgen como resultado de la expansión de un grupo de empresas, lo cual genera incrementos en costos a una o más de ellas. Tales deseconomías por lo regular se clasifican en:

a) pecuniarias: éstas son deseconomías que provienen de incrementos en los precios de los insumos debido a la expansión de la demanda de las empresas que los emplean, por ejemplo: la expansión de la industria de refinación del petróleo puede hacer que el precio del petróleo crudo aumente, creando, por tanto, una deseconomía pecuniaria a cada una de las empresas que compran petróleo crudo (se supone que la expansión de una sola empresa no hubiera causado el aumento en precios).

b) tecnológicas: estas deseconomías se deben a mayores requerimientos de insumos por unidad de producto. Por ejemplo; a medida que las empresas situadas en un área en particular se expanden, el congestionamiento de tráfico aumenta debido al incremento de embarques, entregas, etc., y esto incrementa los costos de transporte de todas las empresas; de manera similar, la expansión de un grupo de empresas químicas que se ubican al lado de un río pueden conducir al incremento de desperdicios que fluyen a éste, aumentando, por tanto, el costo de tratamiento y uso del agua de las empresas que se localizan río abajo. ➤➤ COSTO SOCIAL.

Deseconomías de escala / *Diseconomies of scale*. Incremento a largo plazo en los ➤ COSTOS PROMEDIO que se suceden conforme aumenta la escala de producción. Aunque el costo unitario de producción eventualmente disminuya cuando aumenta el tamaño de la planta (➤ ECONOMÍAS DE ESCALA), hay varias razones por lo que este proceso puede revertirse: **1.** Los distintos procesos dentro de la planta probablemente no tienen la misma ➤ ESCALA ÓPTIMA. Por ejemplo, una prensa de carrocería puede alcanzar su máxima eficiencia en 150 000 unidades anuales, mientras que una línea de producción mecanizada de motor podría alcanzar su óptimo en 100 000 unidades anuales. Cuando 150 000 autos son producidos, será necesario que, o bien tener una línea motriz extra subóptima con una capacidad de 50 000, o correr una segunda línea a 50% de su capacidad. **2.** Conforme el tamaño de la firma aumenta, los problemas de administración y coordinación aumentan y aumenta el crecimiento del burocratismo. **3.** Si la producción para el mercado nacional o internacional está concentrada en una planta grande, en un solo sitio, los costos de transporte de las materias primas y los productos terminados hacia y desde mercados distantes podría cancelar las economías de escala de la producción en la gran planta. Estas son *deseconomías internas*. Las *deseconomías externas* se dice que aparecen conforme una región geográfica ve una escala de producción mayor –éstas podrían incluir congestionamientos de tránsito o contaminación, por ejemplo (➤ EXTERNALIDADES)–. Las deseconomías de escala no deben confundirse con los rendimientos decrecientes (➤ LEY DE RENDIMIENTOS DECRECIENTES). ➤➤ RENDIMIENTOS A ESCALA.

Deseconomías externas / *External diseconomies*. ➤ DESECONOMÍA.

Desembolso / *Outlay*. ➤ COSTO.

Desempleo / *Unemployment*. Situación que existe cuando miembros de la FUERZA DE TRABAJO desean laborar pero no pueden obtener trabajo. Por tanto, se utiliza en el sentido de desempleo "involuntario", no el de la decisión voluntaria de alguien de elegir el descanso en lugar del trabajo. La mayoría de los gobiernos de la posguerra, hasta mediados de la década de los setentas, tomaron como objetivo fundamental de política conservar el desempleo nacional agregado en un mínimo. Sin embargo, la rápida aceleración de la tasa de inflación durante aquel tiempo condujo a interesarse más por el control de la inflación, entonces las tasas de desempleo se incrementaron en forma considerable en gran número de países. En sentido general, el desempleo representa un desperdicio de recursos: la economía produce por debajo de su capacidad potencial, por lo que la producción total de bienes y servicios es menor que si no existiera desempleo –*todos* se encuentran en peor situación de lo que pudiera ser–. Además, la carga del desempleo tiende a no ser compartida en forma igual: es alta sobre todo entre los jóvenes y las minorías étnicas,

así como en localidades y regiones determinadas. Es posible afirmar que altas tasas de desempleo generan mayores tensiones sociales que altas tasas de inflación. Se distinguen varios tipos de desempleo: DESEMPLEO ENCUBIERTO; DESEMPLEO FRICCIONAL; DESEMPLEO ESTACIONAL; DESEMPLEO ESTRUCTURAL; ➤ TASA NATURAL DE DESEMPLEO; ESTANFLACIÓN.

Desempleo a largo plazo / *Long-term unemployment*. Paro por un periodo de más de seis meses, un año o dos años. Ha existido creciente preocupación de que el desempleo a largo plazo es generalmente un problema diferente del desempleo. Ya que tiene un carácter autorreforzable –entre mayor es el periodo de desempleo, más difícil es encontrar empleo–. Esto podría ser explicado por la desmotivación de parte de los desempleados, o por la falta de confianza en los empleadores potenciales. La existencia del desempleo a largo plazo puede ser asociado con la protección brindada por el sistema de beneficios, particularmente por la persistencia de beneficios incondicionales. Los diseñadores de política han empezado a dar mayor atención a las ➤ POLÍTICAS ACTIVAS DEL MERCADO LABORAL. Éstas se concentran en asegurar que el desempleado reciba capacitación y motivación y puede requerir un subsidio al empleo temporal. El desempleo a largo plazo es usualmente una forma de ➤ DESEMPLEO ESTRUCTURAL. ➤➤ HISTÉRESIS; TEORÍA DEL FAVORITO-RECHAZADO.

Desempleo cíclico / *Cyclical unemployment*. DESEMPLEO que se debe a una caída en el CICLO DE LOS NEGOCIOS y, por tanto, se puede esperar que ocurra y desaparezca a intervalos bastante regulares.

Desempleo clásico / *Classical unemployment*. Situación en la que un número de personas capaces y dispuestas a trabajar cuando el nivel de salarios existentes excede al número de plazas disponibles. En síntesis, el salario real (el precio del trabajo) es más elevado, al cual se ajusta el mercado. El desempleo clásico se explica por imperfecciones en el mercado de trabajo que impiden a los desempleados posturas u ofrecimientos de salarios a la baja, hasta el punto en que sea lucrativo para las firmas emplear a todos aquellos demandantes de trabajo.

Contrasta con el DESEMPLEO ESTRUCTURAL o con el DESEMPLEO FRICCIONAL que ocurren cuando el salario prevaleciente es muy bajo para atraer personas al empleo. El desempleo clásico se distingue también del DESEMPLEO KEYNESIANO, aunque ambos son representantes de diferentes tipos de RACIONAMIENTO CUANTITATIVO. Bajo el desempleo clásico, las firmas no son racionalizadas, ya que ellas pueden obtener toda la mano de obra que quieran y vender todo lo que produzcan las FAMILIAS, sin embargo, no pueden vender todo el trabajo que deseen, ni adquirir todos los bienes que quieran comprar con sus salarios excesivamente elevados.

Desempleo encubierto / *Disguised unemployment*. Adición potencial a la fuerza de trabajo que no se revela a menos que existan oportunidades disponibles. En consecuencia, no se muestra en las estadísticas de DESEMPLEO. Un elemento importante de éste consiste en mujeres casadas, quienes, si existieran oportunidades, se emplearían en trabajos de diversos tipos, pero de otra forma no se registran como

México
(base 1970 = 100)

Año	*Personal ocupado en la industria manufacturera*[1]	*Horas-persona trabajadas en la industria manufacturera*[2]
1975	123.7	119.5
1976	127.2	121.8
1977	126.1	120.1
1978	132.3	127.6
1979	142.3	138.0
1980	152.8	148.4
1981	161.3	155.6
1982	157.4	147.7
1983	142.3	133.0
1984	140.9	132.2

FUENTE: Banco de México, *Indicadores económicos*, diciembre de 1985, págs. II-8.

[1] Incluye empleados y obreros.
[2] Incluye obreros.

desempleadas. El nivel probable del desempleo encubierto en una región o área determinada, se puede estimar comparando su TASA DE PARTICIPACIÓN con la de otras áreas.

Desempleo estacional / *Seasonal unemployment.* DESEMPLEO que se debe a la naturaleza estacional de la actividad de algunas industrias, por ejemplo, el desempleo en la industria de la construcción aumenta durante el invierno.

Desempleo estructural / *Structural unemployment.* DESEMPLEO que se debe a cambios básicos en la estructura de la economía, es decir, cambios en la tecnología o los gustos que causan modificaciones importantes en el patrón de DEMANDA por bienes y servicios. Debido a dicho cambio en el patrón de la demanda, se requiere cierto tiempo para que la mano de obra se reubique, de las industrias y ocupaciones en las que la demanda por trabajo disminuye, a aquellas en las que aumenta. Como resultado, mientras toma lugar la reasignación, se genera desempleo.

Desempleo friccional / *Frictional unemployment.* DESEMPLEO que resulta del rezago en el tiempo que requiere el que se vuelvan a emplear los trabajadores. Aun si el número de plazas vacantes para cada tipo de trabajo fuera exactamente igual al número de personas que buscaran trabajo, de tal forma que no debería haber desempleo, en la práctica requiere tiempo el que el desempleado encuentre una plaza vacante, se entreviste y tome el trabajo. Por tanto, en cualquier momento habrá una pequeña cantidad de desempleo correspondiente a esas "fricciones" en el funcionamiento del MERCADO DE TRABAJO. El empleo friccional se puede reducir mejorando los mecanismos mediante los cuales se juntan los empleados y los empleadores –esto es, mejorando la eficiencia de la "búsqueda"– pero no se puede eliminar por completo.

Desempleo keynesiano / *Keynesian unemployment.* Situación en la que el número de personas disponibles y capaces de trabajar al nivel de los salarios prevalecientes excede el número de plazas disponibles y a la vez, las empresas son incapaces de vender todos los bienes que quisieran. Existe, entonces, OFERTA EXCEDENTE en ambos mercados, el de trabajo y el de bienes. El desempleo keynesiano es una de las cuatro alternativas posibles que se pueden presentar en una economía con RACIONAMIENTO CUANTITATIVO, por ejemplo, en la que los mercados no están en equilibrio. En el DESEMPLEO CLÁSICO, un corte en los salarios debería hacer posible y lucrativo para los empleadores contratar nuevos trabajadores. En el caso keynesiano, las firmas son incapaces de vender toda su producción; esto las induce a cortar sus precios, a la vez que los trabajadores estarán tratando de colocarse en algún trabajo aceptando salarios menores. Cuando ambos, precios y salarios caen, los SALARIOS REALES permanecen constantes, serán entonces los salarios reales los que determinen el nivel de empleo.

Por tanto, cuando existe exceso de oferta tanto en el mercado de trabajo como en el de mercancías e inclusive aunque los precios sean flexibles, no habrá una tendencia natural al equilibrio de la economía ni a que ésta salga de la recesión; en este caso la solución más obvia es que el gobierno propicie la demanda mediante un mayor endeudamiento. ➤ ECONOMÍA KEYNESIANA; DESEMPLEO.

Desempleo OIT / ILO *unemployment.* Una definición estándar de ➤ DESEMPLEO acordada por la ➤ ORGANIZACIÓN INTERNACIONAL DEL TRABAJO con el propósito de medición estadística. Cubre a la gente por arriba de una edad específica la cual, en el momento del sondeo, está sin trabajo, disponible para trabajar, tomando pasos activos para obtener trabajo o esperando empezar el trabajo que se les ha sido ofrecido. ➤ CUENTA DEL DEMANDANTE; sondeo de la FUERZA DE TRABAJO.

Desempleo, tasa natural de / *Unemployment, natural rate of.* Tasa de DESEMPLEO que corresponde a un EQUILIBRIO GENERAL, es decir, equilibrio en todos los MERCADOS de la economía, incluyendo el de trabajo. Por tanto, es, aunque parece paradójico, la tasa de desempleo que se observa cuando la economía está en "equilibrio de pleno empleo". Todos los PRECIOS y tasas salariales se ajustan a los niveles donde todos los mercados se "saldan" –la OFERTA es igual a la DEMANDA en cada mercado de la economía– por lo que cualquier desempleo que se observa es en realidad *voluntario*, a diferencia del "desempleo involuntario" que J. M. KEYNES se preocupó por explicar. Surge porque de acuerdo con las tasas de salario que prevalecen, algunos trabajadores prefieren no trabajar, tal vez para buscar otro trabajo que piensan les puede ofrecer un salario más alto (➤ DESEMPLEO FRICCIONAL). La tasa natural de desempleo es un concepto de LARGO PLAZO: en cualquier periodo determinado el desempleo real puede ser diferente, pero es la tasa alrededor de la cual la tasa real se mueve y a la cual tiende en el largo plazo. Se determina por elementos *reales* (➤ TÉRMINOS REALES) de la economía –los gustos de los consumidores y de los trabajadores y la eficiencia con que se lleva a cabo la búsqueda de nuevos trabajos, por ejemplo–,

y es independiente en particular de factores puramente *monetarios* como la OFERTA DE DINERO. Se concluye que en el largo plazo los factores monetarios influyen sólo a los valores nominales, como el nivel de precios y no los valores reales, como producción, empleo y precios relativos. La tasa natural de desempleo es, por tanto, un concepto fundamental en el MONETARISMO.

Desequilibrio / *Disequilibrum*. Estado de un sistema en que no se ha logrado EQUILIBRIO. Las fuerzas opuestas que actúan en el sistema no están balanceadas, así que hay la tendencia de que por lo menos una de sus VARIABLES ENDÓGENAS cambie a través del tiempo. En economía, el desequilibrio por lo regular se asocia a la inconsistencia mutua de los planes de quienes toman decisiones económicas, de tal forma que por lo menos uno de esos planes no se realiza y todos se reconsideran al final. Por ejemplo, un MERCADO estará en desequilibrio si la cantidad total que los compradores planean obtener al precio corriente excede la cantidad que los vendedores planean vender. En este caso algunos compradores no realizan sus planes, el precio irá al alza y los compradores y vendedores deberán reconsiderar sus planes al nuevo precio. Una pregunta de gran interés para todos los sistemas económicos es si las características del sistema son de tal naturaleza que este proceso de revisión de planes alcanzará o se alejará del equilibrio; y éste es el objeto del ANÁLISIS DE ESTABILIDAD. Cuando el proceso de ajuste del desequilibrio lleva hacia el equilibrio, el sistema se denomina *estable*, en tanto que el término *inestable* se aplica al caso contrario. ► TEOREMA DE LA TELARAÑA DINÁMICA ECONÓMICA.

Desigualdad / *Inequality*. El grado hasta el cual la distribución del bienestar económico generado en una economía difiere del de la participación igual entre sus habitantes. En la práctica, la medida más comúnmente adoptada es aquella de la distribución de los ingresos personales (►► DISTRIBUCIÓN DEL INGRESO) o del ingreso de las ► FAMILIAS, pero otras medidas empleadas incluyen también el gasto y la riqueza y puede aplicarse entre otros países a nivel mundial. La desigualdad en el ►► INGRESO DISPONIBLE en Gran Bretaña se incrementó significativamente en la década de los ochentas, pero desde entonces se ha estabilizado. En el 2000, el tope de 10% de los hogares ganó cuatro veces más que el fondo de 10%. De acuerdo con el Reporte de Desarrollo Humano de las Naciones Unidas (► ÍNDICE DE DESARROLLO HUMANO), la desigualdad ha crecido mundialmente con un incremento en la desigualdad dentro de los países y entre los países –20% de la ► POBLACIÓN MUNDIAL en los países más avanzados estuvieron 30 veces mejor que 20% de los pobres en los ► PAÍSES MENOS DESARROLLADOS en 1960, y 75 veces mejor que a finales de la década de los noventas. ► PAÍSES EN DESARROLLO; POBREZA.

Desindustrialización / *De-industrialization*. La declinación de las manufacturas en su participación al INGRESO NACIONAL. En el Reino Unido la contribución de las manufacturas en el PRODUCTO INTERNO BRUTO decayó de 29% en 1975 a 25% en 1985 y disminuyó también su valor real. Aunque la declinación en la tasa de manufacturas es común en muchos PAÍSES AVANZADOS debido al crecimiento de los SERVICIOS, se han expresado serias preocupaciones, ya que las manufacturas constituyen el grueso de las exportaciones, de continuar el proceso de declinación podría llegar al punto donde un gran desbalance en el COMERCIO VISIBLE no podría cancelarse por el crecimiento de la exportación de INVISIBLES, sin una disminución en el INGRESO REAL. Se espera que de continuar esta tendencia en la industria automotriz británica, en 1995, casi 30% de los autos vendidos en Gran Bretaña sean de origen japonés. Por otra parte, se argumenta que la debilidad en las exportaciones manufactureras británicas, causada por la fortaleza de la libra esterlina basada en el auge petrolero del Mar del Norte, volverá a restaurarse, ahora que ha pasado dicho auge, retomará su tendencia creciente la producción manufacturera británica a partir del nivel de 1981.

Desinflación / *Disinflation*. Reducción o eliminación de la INFLACIÓN.

Desintermediación / *Disintermediation*. Conducción de negocios bancarios en forma tal que no aparece en la hoja de balance del banco; lo cual ha sido estimulado por ciertos métodos de control del crédito bancario. ► DEPÓSITOS ESPECIALES. Por ejemplo, el papel comercial extrabursátil, o sea, pagarés entre dos o más tesorerías de corporaciones, en la que una o varias financian a corto plazo a otras (► MERCADO PARALELO).

Desinversión / *Disinvestment*. Ocurre cuando los bienes de CAPITAL –máquinas, edificios, vehículos, etc.– no se sustituyen a medida que se desechan, por lo que los inventarios se reducen. Esto es, entonces, lo opuesto a INVERSIÓN. ►► AMORTIZACIÓN.

Despegue en el desarrollo económico / *Take-off in economic development*. ► CRECIMIENTO ECONÓMICO, ETAPAS DEL.

Despojarse / *Divestment*. La liquidación o venta de parte de los activos de una empresa. El

despojamiento es de hecho lo opuesto a la adquisición o a la FUSIÓN. ➤ TEORÍA Q.

Desposeimiento / *Divestment*. La liquidación o ventas parciales de una firma. El desposeimiento es, en efecto, lo opuesto a la adquisición o ➤ FUSIÓN.

Desregulación / *Deregulation*. El proceso para vigorizar la actividad en un sector de la economía mediante la reducción de los controles gubernamentales, particularmente aquellos que tienen efecto de crear ➤ BARRERAS DE ENTRADA. El objetivo de las iniciativas de desregulación –que han sido particularmente importantes en la década pasada– es generalmente para promover la competencia en áreas consideradas previamente como ➤ MONOPOLIOS NATURALES, o áreas en las cuales la legislación había sido rebasada, desde hace mucho, respecto de la razón original. La desregulación en una variedad de formas ha afectado un área importante de la vida económica en gran parte del mundo desarrollado, desde los servicios financieros hasta los sectores manufactureros, sujetos a la competencia internacional (en Europa, en particular como resultado del ➤ LEY SÓLO EUROPEA, mientras globalmente por la promoción del libre comercio), hasta los sectores bajo propiedad estatal. El éxito de sectores como las telecomunicaciones mundiales, y el tránsito automotor interurbano en Gran Bretaña, no ha sido igualado en cada área. Los servicios de autobús locales han demostrado ser un área muy controversial, y aunque en el caso de la desregulación del sector aéreo británico, los precios son bajos y la actividad alta, el impacto ha sido estropeado por un flujo constante de bancarrotas y algunas preocupaciones de seguridad. Más recientemente, ha habido preocupaciones de que la desregulación global ha dejado a los productores operar bajo condiciones de competencia muy drásticas, al grado de que las obligaciones sociales normales han sido descuidadas, y que los empleos son inseguros tan pronto como los obreros obsoletos resultan redundantes, tan pronto como resultan inútiles (➤ DISMINUCIÓN de tamaño). Sin embargo, muchos economistas creen que, aunque la desregulación ha sido vista como una política complementaria a la ➤ PRIVATIZACIÓN, era la más importante de la pareja. ➤ REGULACIÓN.

Desutilidad / *Disutility*. Lo opuesto o negativo de UTILIDAD. Se le tendría que pagar a alguien para que "consuma" un bien (➤ BIEN ECONÓMICO) que produce desutilidad o la persona tendría que pagar para reducir el consumo de dicho bien; por ejemplo, la gente que instala doble vidrio en las ventanas para reducir el "consumo" de ruido que proviene de la calle o paga para que recojan la basura. De manera similar, el hecho de que el trabajo tienda a producir desutilidad marginal en forma creciente a medida que más se trabaja, explica por qué los turnos extra por lo regular se pagan más caros que las horas de trabajo normales.

Desviación de comercio y creación de comercio / *Trade diversion and trade creation*.➤ UNIÓN ADUANERA.

Desviación del salario / *Wage drift*. La tendencia de las RETRIBUCIONES al trabajo a exceder las tasas salariales origina la desviación del salario, que se define como la diferencia entre las retribuciones y la tasa salarial. Esta diferencia consiste en ingresos por horas extra que se trabajan y en bonos especiales no incluidos en el acuerdo general que establece las tasas salariales para una clase de trabajadores determinada. Dado que los factores que determinan el poder de compra de gran número de consumidores son, por un lado, las retribuciones al trabajo, y, por el otro, los costos de producción de bienes y servicios, éstos son, más que las tasas salariales, los que influyen sobre la tasa de INFLACIÓN. La importancia de la desviación del salario, por tanto, se debe al hecho de que, en la medida en que exista, el control de la inflación a través de la restricción de los salarios es inefectivo, En general, el control del gobierno sólo se puede ejercer en realidad sobre las tasas salariales; el tiempo extra que se trabaja, los bonos especiales, etc., tienden a ser determinados en el lugar de trabajo, por lo que son muy difíciles de supervisar. El grado de la desviación del salario muestra, por lo tanto, el grado del fracaso de una política de congelamiento de los salarios (➤ POLÍTICA DE PRECIOS E INGRESOS). Sin embargo, algunos economistas afirman que la desviación del salario es algo deseable. Si las tasas salariales se fijan en determinados niveles, entonces no pueden cumplir sus funciones como precios e indicar situaciones de escasez para acabar con ella mediante mayor atracción de TRABAJO. Si el grado de la desviación del salario en realidad mide el grado de escasez del trabajo en determinadas plazas, entonces las retribuciones al trabajo cumplirán el papel de PRECIOS, lo cual es deseable desde el punto de vista de la eficiencia del mercado. No sería deseable de manera necesaria eliminar la desviación de los salarios por completo.

Desviación típica / *Standard deviation*. Medida estadística del grado en que un conjunto de números se encuentran dispersos alrede-

dor de su media aritmética (► PROMEDIO). Es la raíz cuadrada de la VARIANZA. Una ventaja de la desviación típica es que, en tanto que la varianza se mide en términos de los cuadrados de las unidades de medida del conjunto original de números, la desviación típica se mide en términos de las unidades originales. La varianza de la marca de un bateador en una temporada sería en "carreras cuadradas", en tanto que la desviación típica sería en carreras. En forma clara, esta última es más fácil de interpretar en términos cotidianos. La fórmula para la desviación típica es:

$$\text{desviación típica} = \sigma = \sqrt{\frac{1}{n}\sum_{i=1}^{n}(x_i - \bar{x})^2}$$

Donde x_i es el *i*-ésimo número y $\bar{x}$ es la media aritmética. Todo lo que se dice sobre la relación entre la varianza y el grado de dispersión de los números alrededor de su media, también se aplica a la desviación típica.

Determinación del ingreso, teoría de la / *Theory of income determination*. ► INGRESO, TEORÍA DE LA DETERMINACIÓN DEL.

Deuda / *Debt*. Suma de DINERO u otra propiedad que una persona u organización debe a otra. La deuda surge cuando se obtiene un CRÉDITO o cuando se colocan en el mercado de OBLIGACIONES con rendimiento de tasa fija. *El servicio de la deuda* consiste en pagar los intereses de ésta. La deuda es una parte esencial de todas las economías capitalistas modernas. (► CAPITALISMO. ►► DEUDA PÚBLICA).

Deuda consolidada / *Funded debt*. En términos generales, DEUDA de corto plazo que se ha convertido en deuda de largo plazo (► CONSOLIDACIÓN). De manera más específica, la deuda consolidada en un principio consistía en *títulos de la deuda consolidada nacional*, cuyos INTERESES se pagaban con recursos del FONDO CONSOLIDADO. Después se refirió a todos los PRÉSTAMOS perpetuos del gobierno cuando no hay obligación de pagar por parte de éste, como los títulos de préstamos para guerra, pero algunas veces incluye todos los VALORES gubernamentales en el MERCADO DE VALORES.

Deuda de peso muerto / *Deadweight debt*. DEUDA en que se incurre para hacer frente a GASTO CORRIENTE o que por cualquier otra razón no se cubre por un ACTIVO real. La mayor parte de la DEUDA PÚBLICA es deuda de peso muerto, puesto que se incurrió en ella para financiar la guerra. Cuando los recursos que capta un Gobierno a través de la deuda internacional o mediante instrumentos financieros como los CERTIFICADOS DE TESORERÍA, no se destinan para financiar la reposición o formación de capital neto; es decir, no se utilizan para proyectos de inversión, sino sólo para cubrir el GASTO CORRIENTE o el CAPITAL DE TRABAJO, se incurre en una deuda de peso muerto, una carga financiera improductiva que descapitaliza a un país, a una empresa o a una persona.

Deuda flotante / *Floating debt*. **1.** Por lo general, cualquier DEUDA de corto plazo, en oposición a DEUDA CONSOLIDADA. **2.** En forma específica, parte de la DEUDA NACIONAL que consiste en préstamos de corto plazo, o sea, BONOS DE LA TESORERÍA: RECIBOS DE DEPÓSITO DE LA TESORERÍA y, en menor grado, ADELANTOS DE FORMAS Y MEDIOS del BANCO CENTRAL. Los bonos de la Tesorería forman parte importante de los activos LÍQUIDOS del mercado monetario, por lo que el tamaño de la deuda flotante tiene una influencia considerable sobre la OFERTA DE DINERO total.

Deuda nacional / *National debt*. Total de deudas pendientes de la HACIENDA del gobierno central. Algunas definiciones abarcan la deuda de todo el sector público, con inclusión de las INDUSTRIAS NACIONALIZADAS, gobiernos locales, etc. El tamaño de la deuda aumentó en varios países como resultado del excesivo gasto en que se incurrió ("deuda de peso muerto") y de manera más reciente con nacionalizaciones y otras formas de gasto gubernamental, incluyendo los préstamos del exterior para influir en la BALANZA DE PAGOS y apoyar el TIPO DE CAMBIO. La deuda nacional consiste en valores del gobierno o avalados por él, y también consiste en ahorros nacionales. Gran parte de la deuda está en manos de dependencias del gobierno, por lo que la deuda nacional neta es mucho menor que la deuda bruta. La deuda nacional se puede dividir en tres categorías: **1.** DEUDA CONSOLIDADA, esto es VALORES IRREDIMIBLES. Deuda de corto plazo convertida a deuda de largo plazo. **2.** DEUDA FLOTANTE, que en este contexto se refiere a los préstamos de corto plazo, como los CERTIFICADOS DE LA TESORERÍA y los ANTICIPOS DE MEDIOS Y ARBITRIOS. **3.** Otra deuda no consolidada. Éste es el rubro más grande. Incluye de manera principal a los VALORES FECHADOS, algunos de los cuales son pagaderos en moneda extranjera, como los pasivos en dólares, pero también valores no comerciales, como los certificados del ahorro nacional, bonos de la defensa y BONOS DEL AHORRO CON PREMIO. La deuda nacional es muy importante en el sistema financiero del sector privado y desempeña un papel relevante en la contabilidad entre dependencias del gobierno. Los valores del gobierno proporcionan in-

versiones convenientes para las compañías de SEGUROS, por ejemplo, y esos valores forman parte importante de los activos de reserva de los bancos y otras instituciones financieras. Aunque se habla de ellos como una carga, los intereses que se pagan por concepto de la deuda nacional en posesión de residentes de un país, no lo son para el país en conjunto, puesto que los pagos de intereses son en realidad transferencias entre los residentes que pagan impuestos y los que además reciben intereses. ►► PRESUPUESTO BALANCEADO; TEORÍA CUANTITATIVA DEL DINERO; INFORME RADCLIFFE.

Deuda, proporción de la / *Leverage*. ► APALANCAMIENTO.

Deuda pública / *Public debt*. ► DEUDA NACIONAL.

Deudor / *Debtor*. Quien debe dinero a otra persona u organización. Los deudores de una compañía, por ejemplo, son aquellos a quienes se han surtido pedidos de bienes o servicios y cuyas facturas no se han pagado. Antónimo de ACREEDOR.

Devaluación / *Devaluation*. La reducción de la tasa de cambio oficial a la que una moneda se intercambia por otra (► DEPRECIACIÓN). Bajo los artículos originales del FONDO MONETARIO INTERNACIONAL los países miembros están de acuerdo en estabilizar sus TASAS de CAMBIO en términos de dólares y de oro. Se permitieron fluctuaciones de ±1% de la tasa establecida (la cual se amplió a ±2.25% en diciembre de 1971), pero los cambios en la tasa par tenían que negociarse con el propio FMI y hacerse sólo en caso de serios problemas de la BALANZA DE PAGOS. Los Gobiernos consideraron la devaluación como una medida de último recurso para corregir el déficit de la balanza de pagos. Ellos prefirieron recurrir a la DEFLACIÓN del mercado local y al endeudamiento internacional. La devaluación o depreciación de la tasa de cambio puede corregir el déficit de la balanza de pagos porque disminuye el precio de las EXPORTACIONES en tanto que sube el precio de las IMPORTACIONES en el mercado doméstico. Este propósito no siempre se logra. El efecto inmediato es similar a un cambio desfavorable en los TÉRMINOS DE INTERCAMBIO (► CURVA J). Como se destinan los mismos recursos para la producción de las exportaciones, se obtienen así menos divisas extranjeras para poder pagar las importaciones. Si el mismo nivel de importaciones continúa, se tendrá que destinar más producción a las exportaciones y menos para el consumo local, el mercado interno y la INVERSIÓN necesaria para mantener el simple *statu quo*. La devaluación y la depreciación pueden conducir a una pérdida del INGRESO REAL sin ningún beneficio para la balanza de pagos. La expectativa implícita en una devaluación controlada es por tanto que las ELASTICIDADES precio de la demanda y de la oferta sean tales que los "términos de intercambio" tengan un efecto que las contrarreste de manera más que equivalente a favor del mercado interno (► CRITERIO MARSHALL-LERNER). Si sucede que la economía interna está en el momento de la devaluación en una posición de PLENO EMPLEO, se requerirá acción gubernamental adicional para crear la capacidad extra necesaria que satisfaga el incremento de la demanda en el mercado interno. A menos que no se genere capacidad extra, la demanda excesiva creará INFLACIÓN y tal vez nuevos déficit en la balanza de pagos. En 1982 el franco francés y la lira italiana se devaluaron dentro del SISTEMA MONETARIO EUROPEO.

Devengados / *Accruals*. ► GASTOS DEVENGADOS. También pueden ser los intereses devengados por el uso de crédito.

Día de cuenta / *Account day*. El día en que se deben liquidar todas las transacciones que se hicieron durante la CUENTA previa en la BOLSA DE VALORES, también se conoce como *día de liquidación* y en forma más rara como *día de pago*.

Diferenciación del producto / *Product differentiation*. La creación de diferencias reales o ficticias esencialmente en el mismo tipo de productos por medio de marcas, empaque, PUBLICIDAD, variación de calidad, variación de diseño, etc. Es más notable en las industrias de bienes de consumo, por ejemplo, detergentes, cosméticos, automóviles, cigarros y bebidas alcohólicas. El propósito de la diferenciación de producto consiste en obtener "lealtad del consumidor" hacia la mercancía de una empresa o marca. Esto permite aumentar el PRECIO por encima de las versiones no diferenciadas del mismo producto, con el objeto de obtener mayores GANANCIAS. Además, puede asegurar mayor estabilidad en las ventas, lo que facilita la planeación de la producción y las ventas. Es posible que al consumidor le interese cierto grado de diferenciación del producto, puesto que por lo general hay una serie de gustos e INGRESOS los cuales se satisfacen mejor por un rango de diseños y cualidades de los productos. En la industria de automóviles, por ejemplo, el rango de modelos desde caros, de alta calidad y óptimo funcionamiento de los tipos deportivos hasta los de menor precio, producidos en masa estilo sedán, satisfacen en forma clara una gran variedad de gustos e ingresos. Las objeciones de los economistas a la diferen-

ciación de productos por lo regular se centran en los casos en que representa desperdicio de gastos en propaganda, empaque y cambios de diseño. También puede resultar en demasiadas marcas, lo que evita la realización de ECONOMÍAS DE ESCALA, crea BARRERAS DE ENTRADA a nuevas empresas y a las existentes les permite ganancias excesivas. ➤ COMPETENCIA MONOPOLISTA; OLIGOPOLIO.

Diferencial de intereses accesible neto / *Net feasible interest differential*. Diferencia existente entre las TASAS DE INTERÉS que realmente pueden obtenerse sobre dos monedas. Este diferencial comúnmente se usa como la base de la TASA SWAP entre dos monedas, derivada generalmente de las TASAS DE INTERÉS EXTERNAS en lugar de las TASAS DE INTERÉS LOCALES; estas TASAS EXTERNAS O EUROTASAS, están libres de exigencias de reservas, en caso de existir éstas, se incrementaría obviamente la tasa de interés; tampoco deben estar afectadas por CONTROL DE CAMBIOS, ya que éstos limitan la disponibilidad de dinero. ➤ MERCADO A FUTURO; ➤ MERCADO DE DINERO; ➤ MERCADO DE DIVISAS.

Diferencial de tasas de interés / *Interest rates differential*. Disparidad que se presenta entre las TASAS DE INTERÉS de dos monedas distintas; se refiere también a la TASA SWAP entre dos monedas expresada en un premio o descuento porcentual por año, forma de cálculo,

$$\frac{\text{TASA SWAP} \times 100 \times \text{PLAZO}}{\text{TASA SWAP} \times \text{PLAZO}}$$

Consiste básicamente en el DIFERENCIAL DE INTERESES ACCESIBLE NETO entre ambas monedas. ➤ EUROTASA; ➤ TASA DE INTERÉS EXTERNA; ➤ MERCADO DE DINERO; ➤ MERCADO DE DIVISAS; ➤ MERCADO A FUTURO.

Diferido / *Roll-over*. ➤ IMPUESTO CORPORATIVO.

Diferimiento / *Carry-over*. Posposición de la cancelación de una CUENTA en el MERCADO DE VALORES hasta el siguiente periodo, que implica el pago de INTERESES. También se denomina *contango* (➤ RETARDO; IMPUESTO CORPORATIVO).

Dilema del prisionero / *Prisoner's dilemma*. Una situación en la que a varios agentes económicos les conviene más comportarse de una manera, que lo que les beneficiaría portarse en forma de grupo. El dilema del prisionero es un concepto clásico y fundamental de la TEORÍA DE JUEGOS. Quedando mejor ejemplificado por el caso del que deriva su nombre, un alguacil detiene a dos sospechosos como criminales y los encierra en celdas diferentes, les da a cada uno la oportunidad de confesar haber cometido juntos el crimen, indicándoles su destino de la siguiente manera: *a*) Si su socio no confiesa ni usted confiesa, quedará tres años en la cárcel, *b*) Si usted confiesa y su socio confiesa, usted recibirá cuatro años de cárcel, *c*) Si su socio confiesa y usted no, usted recibirá 12 años de cárcel. *d*) Si su socio no confiesa y usted sí, usted tendrá dos años de cárcel.

Criminal 2

		Confesar	*No confesar*
Criminal 1	Confesar	4, 4	2, 12
	No confesar	12, 2	3, 3

Los resultados se resumen en la tabla anterior, en la cual, la cifra de la izquierda de cada par de números corresponde a la sentencia del criminal 1 y la de la derecha al criminal 2. Dadas estas cuatro alternativas, la óptima para ellos es no confesar y recibir tres años de cárcel cada uno; sin embargo, si cada uno de ellos cree que el otro se comportará de esta manera, les resulta más beneficioso confesar para tratar de obtener nada más dos años. Decididamente, un escrutinio de las alternativas muestra que si uno cree que el socio va a confesar, también tendrá que confesar (para tratar de evitar los 12 años); y si cree que su socio no va a confesar, también tendrá que confesar para tratar de obtener dos en vez de tres años. Esta lógica implacable llevará a ambos criminales a tener que confesar, a menos que tengan la suficiente estima el uno por el otro. Aunque esto sucede en muchos otros contextos, el dilema del prisionero se utiliza en economía principalmente para caracterizar al OLIGOPOLIO y la inestabilidad de los cárteles. Donde les puede convenir actuar conjuntamente como monopolistas, pero individualmente les conviene más burlar el trato y producir o vender más de lo convenido. ➤ EQUILIBRIO NASH.

Dinámica económica / *Economic dynamic*. Parte de la economía que analiza el movimiento de los sistemas económicos a través del tiempo. Las relaciones dependen en forma explícita del tiempo y contienen variables cuyos valores pueden cambiar a través del mismo. Para examinar los patrones de las variables que surgen como soluciones del sistema, se emplean métodos matemáticos de acuerdo con el problema. Las tres áreas principales de la dinámica económica son: ANÁLISIS DE ESTABILIDAD, TEORÍA DEL CRECIMIENTO y la teoría de los CICLOS COMERCIALES. Hace poco tiempo, se desarrolló la teoría del análisis de patrones de tiempo de variables

generadas de manera "mecanística" por un modelo de examen de patrones de tiempo ÓPTIMOS, como los patrones de crecimiento óptimo para el INGRESO NACIONAL y las EXISTENCIAS DE CAPITAL de una economía o el patrón de tiempo óptimo de los gastos en PUBLICIDAD de una compañía. Los métodos matemáticos que se emplean en esta área son avanzados y en gran parte provienen de investigaciones matemáticas que se relacionan con investigación del espacio –el problema de elegir una trayectoria para un cohete espacial desde un punto en la Tierra hasta un punto en la Luna, se puede considerar análogo al problema de elegir un patrón de crecimiento de la economía desde ahora hasta alguna fecha en el futuro. ➤➤ TEOREMA DE LA TELARAÑA; DESEQUILIBRIO; TEORÍA DEL CRECIMIENTO ÓPTIMO; SISMONDI, J. C. C. S. DE.

Dinero / *Money.* Cualquier cosa que por lo general se acepte como medio de liquidación de DEUDAS. En las economías de la actualidad el dinero consiste por lo regular en PASIVOS del gobierno (billetes y monedas) y los bancos (cuentas bancarias), es decir, el dinero consiste en títulos o derechos que los individuos conservan en los bancos y en el gobierno, siendo estos títulos aceptados de manera general como medio de pago. Este uso de títulos como dinero es una característica de sistemas complejos de financiamiento y CRÉDITO. En sistemas menos desarrollados se utilizan como pago artículos que poseen VALOR intrínseco (piezas de oro, ganado vacuno o cigarros). Esta diferencia refleja la importancia de la estabilidad económica y de las instituciones financieras bien desarrolladas, puesto que el empleo del dinero que no tiene valor intrínseco propio depende de la confianza de que se acepte en forma universal a cambio de bienes. ➤➤ INFLACIÓN GALOPANTE; INFLACIÓN; FUNCIONES DEL DINERO; OFERTA MONETARIA.

Dinero barato / *Cheap money.* POLÍTICA MONETARIA DELIBERADA que consiste en mantener bajas TASAS DE INTERÉS, sea para estimular la obtención de préstamos y la recuperación de la economía o, como durante la Segunda Guerra Mundial, para reducir el costo de los préstamos del gobierno. En la mayor parte de las décadas de los treintas y los cuarentas, la TASA BANCARIA no se pudo utilizar como instrumento flexible de política monetaria durante ese periodo.

Dinero caliente / *Hot money.* Fondos que fluyen a un país para tomar ventajas de las condiciones favorables de la TASAS DE INTERÉS en ese país. Mejoran las BALANZA DE PAGOS y fortalecen el TIPO DE CAMBIO del país receptor. Sin embargo, esos fondos son altamente volátiles y se transfieren a otro MERCADO DE DIVISAS cuando las tasas de interés relativas favorecen el cambio. ➤➤ ARBITRAJE; BANCO INTERNACIONAL.

Dinero caro / *Dear money.* TASAS DE INTERÉS altas. Una "política de dinero caro" que llevara a cabo una autoridad monetaria, como el BANCO CENTRAL, sería una que restringiera la OFERTA DE DINERO con la intención de reducir la INFLACIÓN. ➤➤ POLÍTICA MONETARIA; TEORÍA CUANTITATIVA DEL DINERO. Por lo general, los programas de ajuste y disciplina financiera de un país requieren fuerte control del crédito, con objeto de recuperar la gran cantidad de circulante emitido y tratar, junto con otras medidas de política económica, de reducir las altas tasas de inflación.

Dinero fiat / *Fiat money.* Moneda decretada legalmente como medida válida para financiar transacciones. Es, en pocas palabras, de curso legal, en contraste con otras formas de papel (por ejemplo, cheques) que conllevan credibilidad, pero no soporte legal. ➤➤ EMISIÓN FIDUCIARIA; BASE MONETARIA.

Dinero-e / *e-money.* El dinero puede ser ahora transferido electrónicamente de una cuenta a otra y almacenarse en tarjetas inteligentes (➤ CUENTA DE CRÉDITO) y otros instrumentos prepagados como las tarjetas telefónicas. En sentido estricto, el dinero-e es un almacenamiento de valor en forma electrónica que puede ser transferido entre individuos y organizaciones sin necesariamente implicar cuentas bancarias.

Dinero en circulación / *Money in circulation.* DINERO que se emplea para financiar transacciones, en oposición al dinero ocioso (➤ DINERO INACTIVO).

Dinero, funciones del / *Money, functions of.* Por lo general, se considera que el dinero tiene tres funciones:

1. Como medio de intercambio: debido a que un sistema de TRUEQUE es muy complicado e ineficiente, por lo regular es útil tener algún bien o ficha que se acepte en forma amplia como pago en la liquidación de DEUDAS. Los bienes se pueden intercambiar por dinero, el cual a su vez se intercambia por otros bienes, y así el dinero sirve como medio para facilitar el comercio. De hecho, la capacidad de realizar esta función es la característica que define al dinero.

2. Como unidad de cuenta: las unidades en que se mide el dinero (libras y peniques, dólares y centavos) por lo general se emplean como las unidades en que se miden los PRECIOS, CUENTAS, deudas, ACTIVOS financieros, etc. Esto es consecuencia natural del uso del dinero como medio de cambio, aunque no es ne-

cesario que haya intercambio para que el dinero funcione como unidad de medida.
3. Como almacén de valor: parte del INGRESO de un individuo se puede separar del CONSUMO inmediato y conservar en alguna forma para consumo futuro. El dinero es una forma en que se puede conservar. Debido a que los ingresos y los pagos nunca están sincronizados de manera exacta, la función del dinero como medio de intercambio siempre conduce a mantener el dinero durante algún tiempo como almacén de VALOR o poder de compra. ➤ MOTIVO TRANSACCIÓN.

Dinero inactivo / *Inactive money*. Porción del total de las existencias de DINERO u OFERTA MONETARIA (MONEDAS Y BILLETES más DEPÓSITOS BANCARIOS) que hay en un tiempo determinado, el cual no se emplea para financiar las transacciones comunes, ni se presta en el MERCADO DE DINERO. También se puede denominar *dinero ocioso*. No permanece constante de manera necesaria en un mismo monto a través del tiempo, ya que parte de él satisface la demanda de dinero que proviene del MOTIVO ESPECULACIÓN, y por tanto varía de acuerdo con los cambios en las TASAS DE INTERÉS y con los precios de otros ACTIVOS financieros –BONOS, ACCIONES, OBLIGACIONES, etc.–. El dinero inactivo se puede representar como resultado de lo que KEYNES llamó PREFERENCIA POR LIQUIDEZ, es decir, el deseo de conservar dinero en lugar de activos que rindan INTERÉS, o bienes tangibles.

Dinero limitado / *Thight money*. ➤ DINERO CARO.

"Dinero malo saca de circulación al bueno" / *"Bad money drives out good"*. Antes de que el papel MONEDA (➤ BILLETE BANCARIO) se aceptara en forma universal como medio para saldar DEUDAS, los metales preciosos eran las formas más comunes de dinero. Se acuñaron monedas de oro y plata que respaldaban un VALOR NOMINAL equivalente al valor de su contenido metálico. La degradación del acuñamiento ocurrió cuando el valor nominal se mantuvo por encima del valor del contenido metálico de la moneda. Los poseedores de monedas valuadas en forma adecuada empezaron a no querer intercambiarlas por las degradadas, porque obtendrían menos metal a cambio que si compraran de manera directa. El resultado fue que las monedas "buenas" no degradadas no circularan. Este proceso se denomina LEY DE GRESHAM.

Dinero ocioso / *Idle money*. ➤ DINERO INACTIVO.

Dinero sobre pedido y con corto periodo de aviso / *Money at call and short notice*. DINERO que prestan a corto plazo los BANCOS COMERCIALES a las CASAS DE BOLSA y a las de DESCUENTO, es decir, al MERCADO DE DINERO. Esos PRÉSTAMOS se consideran parte de los ACTIVOS líquidos de los bancos porque se pueden retirar de inmediato o en periodos de aviso de hasta 14 días. También incluyen préstamos de un día para otro. Los términos varían y en la práctica el dinero tal vez no se requiera por largos periodos. Las casas de descuento utilizan el dinero para comprar BONOS DE LA TESORERÍA y otros documentos a corto plazo, porque la tasa de este tipo de préstamos por lo general es menor a la de los bonos de la tesorería. Si los bancos reclaman el reintegro de sus préstamos, es posible obligar a las casas de descuento a pedir prestado al BANCO CENTRAL. Los bancos comerciales están dispuestos a prestar sus fondos líquidos al mercado de dinero en esta forma, porque saben que el Banco Central funciona como PRESTAMISTA DE ÚLTIMO RECURSO. En la mayoría de los países, los principales bancos comerciales invierten de manera directa en documentos de corto plazo y tienen acceso directo a los préstamos del BANCO CENTRAL (por ejemplo, ➤ SISTEMA DE LA RESERVA FEDERAL).

Directa, inversión / *Investment, direct*. ➤ INVERSIÓN EN EL EXTERIOR.

Directivas de la Unión Europea / *Directives of the European Union*. La legislación de la Unión Europea (UE). Las directivas pueden ser dirigidas a uno o más miembros de la UE y no son efectivas hasta que son pasadas a ley nacional del Estado miembro para el cual están dirigidas. Las directivas, por tanto, difieren de las regulaciones en que son impuestas directamente a todos los Estados miembros y no requieren mayor legislación. ➤➤ ACTAS BANCARIAS; LEY DE COMPAÑÍAS; DIRECTIVA DE LOS SERVICIOS FINANCIEROS.

Discriminación de precios / *Price discrimination*. Práctica de cargar diferentes precios a los consumidores, por los mismos bienes, donde las diferencias de precios no reflejan diferencias en costos de oferta. Para poder practicar cualquier forma de discriminación debe ser posible evitar el ARBITRAJE, debido a que de otra forma los compradores a precios más bajos podrían revender a los compradores a precios más altos y ambas partes ganarían, lo cual socavaría la discriminación de precios. La discriminación de precios "perfecta" existe cuando cada comprador se toma en forma separada y se le carga lo máximo que está en posibilidad de pagar por cada unidad de bien. De esta forma, el vendedor se apropia de todo el SUPERÁVIT DEL CONSUMIDOR. En la práctica, la discriminación de precios perfecta es rara vez posible, y más bien los consu-

midores se dividen en grupos amplios con base en sus ingresos, localización o tipo de actividad económica (consumidores "domésticos" en oposición a consumidores industriales). Siempre que las elasticidades (➤ ELASTICIDAD) de las DEMANDAS de los grupos sean diferentes (y un propósito importante de la división en grupos consiste en separar dichas diferencias de elasticidades), un vendedor que maximice ganancias cargará diferentes precios a los grupos, estableciendo un precio mayor a los grupos con menor elasticidad de demanda. Una empresa que practica discriminación de precios obtiene un margen de GANANCIAS más grande en mercados más o menos cautivos y un margen menor en mercados más competitivos.

Disminución / *Downsizing*. Despido masivo de trabajadores de las grandes corporaciones, algunas veces usado también para referirse a la cancelación de subsidiarias y otras actividades indeseadas. La disminución es generalmente una respuesta a las presiones de la competencia, o de los inversionistas, para reducir costos y puede, en algunos casos, reflejar una reacción largamente retrasada ante el cambio tecnológico, que permite mantener la producción con menos empleados. En una economía cambiante y dinámica algunas firmas reducirán y otras aumentarán empleados, pero las redundancias en las grandes empresas atraen más atención que el empleo disperso entre las firmas pequeñas. La disminución en EUA (por ejemplo, un anuncio de la AT & T en 1996 que reduciría en 40 000 el número de empleados durante cierto periodo) ha creado preocupación y un sentido de inseguridad por parte de muchos empleados. Sin embargo, durante la década pasada, el empleo en EUA ha aumentado bastante y los estudios indican que la duración promedio en un empleo ha cambiado muy poco. Los críticos subrayan que la calidad de los trabajos perdidos en las grandes empresas, en términos de salarios, pensiones y otras prestaciones, es superior a los empleos ganados en las firmas pequeñas, pero esto podría indicar la existencia de una ➤ RENTA ECONÓMICA.

Disponibilidad de factores / *Factor endowment*. La disponibilidad relativa de los distintos FACTORES DE PRODUCCIÓN en un país. Clave determinante en el patrón del comercio internacional. ➤ PRINCIPIO HECKSCHER-OHLIN; ➤➤ VENTAJA COMPARATIVA.

Disposición considerada / *Deemed disposal*. Realización supuesta de un ACTIVO que se hace para calcular las obligaciones en el pago de impuestos por GANANCIAS DE CAPITAL, impuestos al estado o IMPUESTOS POR GANANCIAS DE PLUSVALÍA EN TERRENOS. Las acciones de una compañía, por ejemplo, se pueden valuar y aplicárseles la tasa impositiva sobre la diferencia entre el valor así estimado y el precio originalmente pagado por ellas, aun cuando las acciones no hayan cambiado de propietario.

Distribución de frecuencias / *Frequency distribution*. Tabla o gráfica que muestra cómo un grupo de conceptos se distribuye de acuerdo con el valor de alguna característica o atributo medible. Se elabora dividiendo el rango de valores de la característica en clases y contando el número de conceptos que tienen valores en cada clase. Por ejemplo, supóngase que la estatura (la característica) de 50 personas (el concepto) se encuentra en un rango de entre 1 metro 50 centímetros y 1 metro 95 centímetros. Se podrían determinar cinco clases de 10 centímetros cada una (donde 10 centímetros se denomina "intervalo de clase"). En la tabla de abajo se muestran las dos clases. Asignando cada estatura a la clase correspondiente, el número de personas en cada una de ellas se puede escribir al lado de las clases. Entonces, la tabla ilustra una distribución de frecuencias de un grupo de personas de acuerdo con su estatura:

Estatura	*Frecuencia*
entre 1 m 50 cm y menos de 1 m 60 cm	4
entre 1 m 60 cm y menos de 1 m 70 cm	15
entre 1 m 70 cm y menos de 1 m 80 cm	25
entre 1 m 80 cm y menos de 2 m 90 cm	5
entre 1 m 90 cm y menos de 2 m	1
Total	50

La "frecuencia" es el número de conceptos que caen en cada clase. La tabla muestra cómo se distribuyen esas frecuencias sobre las clases de la VARIABLE.

Las distribuciones de frecuencia se utilizan en forma amplia en la presentación de información numérica en las ciencias sociales. Por ejemplo, la distribución de familias por nivel de INGRESO (la "DISTRIBUCIÓN DEL INGRESO"); distribución de ciudades según su población; distribución de la población por edades, estatura, peso, número de años dedicados a estudiar por completo, etc. La utilidad de la distribución de frecuencias se debe al hecho de que es un medio bastante conciso de presentar gran cantidad de información al mismo tiempo que indica con claridad las características de la información, sobre todo la "tendencia central" de la misma (➤ PROMEDIO), así como el

grado y uniformidad de la dispersión alrededor de los valores centrales (► VARIANZA).

Distribución de las empresas por tamaño / *Size distribution of firms*. Descripción del patrón de tamaños de las empresas en una industria o economía. Se construye eligiendo alguna medida de tamaño adecuado (ventas totales, número de empleados, ACTIVOS NETOS, etc.) y estableciendo después las clases de tamaños, por ejemplo:

Número de empleados:	menos de 10
	11-20
	21-50
	51-100
	etcétera

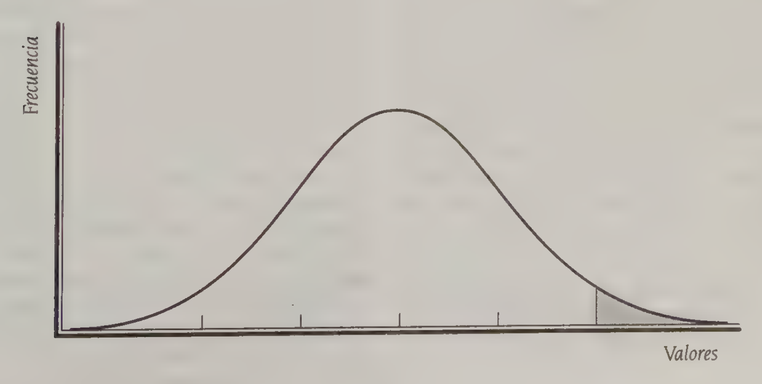
Luego se calcula el número de empresas que se incluyen dentro de cada clase de tamaño. Esto proporciona la distribución del tamaño de las empresas. ►► RAZÓN DE CONCENTRACIÓN; DISTRIBUCIÓN DE FRECUENCIAS.

Distribución del ingreso / *Income distribution*. Forma en que se distribuye el INGRESO NACIONAL entre las familias en la economía. Desde el punto de vista estadístico, se determina dividiendo primero el ingreso anual de las familias en seis clases, por ejemplo:

menos de	$ 1000 anuales
entre	$1000 y $ 999 anuales
entre	S 2000 y 2499 anuales

y así en forma sucesiva. De esta manera, con base en una encuesta MUESTRAL, se conoce el número de familias cuyos ingresos anuales se incluyen dentro de cada clase. La tabulación resultante de números de familias contra clases de ingreso indica la distribución de ingresos por familias. Una característica de la distribución del ingreso de casi todas las economías consiste en que gran proporción de las familias tiene ingresos que se encuentran dentro de las clases muy bajas, en tanto que una proporción muy pequeña de las familias se incluye dentro de las clases de ingreso alto. Esta característica se ha conservado en forma notable a través del tiempo, los cambios principales han consistido en un movimiento general hacia arriba en toda la distribución en lugar de una mayor comprensión. ► CURVA DE LORENZ; PARETO, V. F. D.

Distribución normal / *Normal distribution*. Denominada también distribución de Gauss. Desarrollada inicialmente por Moivre en 1763, pero permaneció desconocida hasta que fue descubierta independientemente por Gauss. Es una curva continua, simétrica, en forma de campana (véase diagrama) en el núcleo de la teoría de la probabilidad y el muestreo (► MUESTRA). Si, por ejemplo, una muestra aleatoria de los rendimientos fiscales fueron tomados de una población y la media (► PROMEDIO) del ingreso de la muestra fuesen calculados, entonces si esos rendimientos fuesen retornados y se tomase otra muestra y se calculase el ingreso medio y así sucesivamente, una serie de ingresos medios sería derivada de manera que al ser graficada respecto de las frecuencias con la que cada media ocurre daría una curva normal. Este hecho matemático (por ejemplo, que la curva normal emerge de una muestra continua, aleatoria, insesgada, de una población variable) es utilizado para probar cuándo un valor dado ha sido derivado de una población particular. En una distribución normal, 5% de las observaciones son más que 1.96 veces la ► DESVIACIÓN TÍPICA respecto de la media. Si una nueva observación del ingreso cae dentro de esta área de la cur-



va, se puede decir que la muestra tiene una ➤ PROBABILIDAD de 5% de haber sido obtenida de la misma población como en los ejemplos previos. ➤ DISTRIBUCIÓN NORMAL LOGARÍTMICA.

Distribución normal log / *Log normal distribution*. Una ➤ DISTRIBUCIÓN DE FRECUENCIA que está sesgada hacia los valores más altos de las ➤ variables independientes, como en una ➤ DISTRIBUCIÓN DEL INGRESO, que es transformada a una ➤ DISTRIBUCIÓN NORMAL cuando la variable independiente se convierte a logaritmos.

Distribución, teoría de la / *Theory of distribution*. ➤ TEORÍA DE LA DISTRIBUCIÓN.

Distritos (parques) industriales / *Industrial districts*. Agrupamientos geográficos de empresas relacionadas y en las mismas actividades, por ejemplo, el Valle del Silicio cerca de San Francisco y la Ruta 128 cerca de Boston en EUA, y Cambridge en Gran Bretaña. En estos tres ejemplos las firmas son predominantemente en industrias basadas en la ➤ NUEVA TECNOLOGÍA, que son intensivas en ➤ DESARROLLO E INVESTIGACIÓN. Existen muchos otros ejemplos de parques industriales en todo el mundo en los sectores industriales, por ejemplo, bienes de cerámica en Sassuolo, Emilia Romagna, Italia. La existencia de parques industriales ha sido largamente subrayada por los economistas –de hecho, en algunas ocasiones son referidos como "distritos marshallianos" en honor a ➤ MARSHALL, quien fue el primero en dedicarles un extenso análisis–. Las firmas en los parques industriales se benefician de las ➤ EXTERNALIDADES en la disponibilidad de suministros, reservas de mano de obra calificada, distribución especializada, instalaciones de capacitación e información, que parece promueven la ➤ INNOVACIÓN. Ha sido sugerido que las agrupaciones industriales permiten a las ➤ PEQUEÑAS EMPRESAS disfrutar de algunas ➤ ECONOMÍAS DE ESCALA (vía coordinación de mercado bajo las condiciones de bajos ➤ COSTOS DE TRANSACCIÓN) disponibles para las grandes firmas dentro de sus propias organizaciones. El origen de los distritos industriales no puede ser atribuido a causas similares. En Cambridge y en la Ruta 128, la proximidad a los centros de investigación académica y científica ha desempeñado un papel muy importante. En algunas industrias tradicionales, el origen de las agrupaciones puede ser trazado al desarrollo de sistemas, rutas de comercio, mercados y otros factores.

Diversificación / *Diversification*. Ocurre cuando una empresa inicia la producción de un nuevo producto sin dejar de fabricar sus productos existentes. La diversificación se puede presentar por una o más razones: **1.** Por el deseo de repartir el riesgo o compensar por fluctuaciones estacionales o cíclicas de la demanda; **2.** Debido a la existencia de administración o capacidad instalada ociosa; **3.** Por el deseo de expandirse de manera más rápida y obtener más GANANCIAS de las que es posible en los mercados existentes, los cuales pueden estar declinando o hay expectativas de que declinen; **4.** Por la decisión de explotar una innovación o el resultado de una investigación, o, **5.** Como resultado de alguna oportunidad específica, la cual puede parecer demasiado buena para perderla, aunque no hubiera estado en los planes previos. Con frecuencia la diversificación se presenta como resultado de una FUSIÓN con una empresa en la industria en la que se lleva a cabo la diversificación, aunque esto de ninguna manera sucede siempre. Quienes han escrito sobre diversificación destacan el hecho de que por lo regular hay encadenamientos cercanos entre los productos previamente existentes en la empresa y el que es objeto de diversificación –similitud en las características tecnológicas, técnicas de MERCADEO o amplia experiencia en investigación y desarrollo en las áreas relevantes de la tecnología–. Contrasta con esto, el patrón de diversificación que muestran las COMPAÑÍAS HOLDING, consorcios financieros (➤ CONSORCIO) y algunos que se denominan CONGLOMERADOS, en donde la única área común de uso de la experiencia es en la administración y control financiero, y hay una diversidad considerable de productos y tecnologías.

Dividendo / *Dividend*. Monto de las UTILIDADES de una compañía que decide distribuir el consejo de administración a los accionistas. Por lo general se expresa ya sea como un porcentaje del VALOR NOMINAL de una ACCIÓN ORDINARIA o como un monto absoluto de capital por ACCIÓN. Por ejemplo, si una compañía ha emitido CAPITAL por 100 000 dólares en 400 000 acciones ordinarias de 25 centavos y los directores deciden distribuir 10 000 dólares, ellos tendrán que declarar un dividendo de 10% o 2.5 centavos por acción. Un dividendo es sólo igual al RENDIMIENTO si las acciones se mantienen a su valor nominal. Algunos accionistas no habrán comprado sus acciones a VALOR PAR y quizá pagaron, por ejemplo, 50 centavos por cada una de ellas, en cuyo caso el rendimiento no sería 10%, sino 5%.

Los dividendos se declaran en las asambleas generales de accionistas. Los dividendos pagados en el ínterin corresponden a pagos parciales del dividendo anual decretado para el año. Los dividendos se pagan de las UTILIDADES

anuales, pero si éstas no son suficientes y los directores consideran que se justifica un dividendo, se paga de las reservas de utilidades de ejercicios anteriores. Los dividendos se pagan después de deducir impuestos, pagos a accionistas CON ACCIONES PREFERENTES, OBLIGACIONES y, en su caso, participación a los trabajadores de las utilidades; el balance se subdivide en dividendos y reservas. Los dividendos se pagan a los accionistas con la deducción del IMPUESTO SOBRE LA RENTA a la tasa correspondiente, mientras que el IMPUESTO CORPORATIVO aplicable ya se pagó por la compañía. Los dividendos de las SOCIEDADES COOPERATIVAS se distribuyen en proporción al valor de las compras de sus miembros, por ejemplo, se paga un crédito por cada unidad monetaria de compras de cada miembro. ►► CUM DIVIDENDO; EX DIVIDENDO.

Dividendo incluido / *Cum dividend*. "Con DIVIDENDOS"; la compra de un valor que se determina "con dividendo incluido" otorga el derecho de recibir el próximo dividendo en la fecha correspondiente. El término *cum*, que significa "con" también se emplea de manera similar en relación con EMISIONES DE BONO, EMISIONES DE DERECHOS O INTERESES ligados a los VALORES, etc. ► CUPÓN.

Dividendo provisorio / *Interim dividend*. ► DIVIDENDO.

Dividendos, cobertura de / *Dividend cover*. ► RESPALDO DE DIVIDENDOS.

Divisas / *Foreign exchange*. Derecho sobre otro país que se conserva en forma de moneda o BONOS que rinden intereses. ► RESERVAS DE ORO Y DIVISAS.

División de acciones / *Split*. Operación contable que incrementa el número de acciones en circulación sin que por ello aumente el monto del capital suscrito y pagado. Reducción en el valor nominal de una acción.

División del trabajo / *Division of labor*. Especialización de los trabajadores en partes u operaciones específicas de un proceso de producción. Desde tiempos de ADAM SMITH, la división del TRABAJO ha sido una reconocida fuente de ECONOMÍA DE INTERCAMBIO. Las técnicas de la división del trabajo que observó Adam Smith en una fábrica de alfileres, quizá han alcanzado su máximo desarrollo en las modernas plantas ensambladoras de automóviles, donde la función de un trabajador en particular puede consistir sólo en apretar un juego de tornillos. Las ventajas de la división del trabajo también se documentaron con claridad por Adam Smith –el incremento en capacitación y velocidad de trabajo que se derivan de la especialización, junto con el tiempo que se ahorra por los trabajadores al no tener que cambiar de una operación a otra–. En un sentido más amplio, la división del trabajo ha conducido a la moderna economía de intercambio. En lugar de tratar de producir cada uno sus propios satisfactores por sí mismo, los individuos se especializan y obtienen sus otros requerimientos de otros especialistas realizando intercambios por medio del DINERO.

Doble deflación / *Double deflation*. La estimación del producto neto (► VALOR AÑADIDO) a precios constantes (► TÉRMINOS REALES) por revaluación tanto del producto bruto como de los insumos de materiales, combustible, servicios, etc., utilizando los NÚMEROS ÍNDICE apropiados y sustrayendo el último al primero. En la práctica, los índices de precios necesarios no están disponibles y es normal deflactar (► DEFLACIÓN) el producto neto a precios corrientes con un solo índice de precios, por lo regular un índice del producto bruto, como el deflactor implícito. La deflación simple supone que la tasa de producto bruto neto a precios constantes permanece sin cambio, lo que en realidad no siempre sucede, por ejemplo, si cambia el método de producción a través del tiempo.

Doble gravamen / *Double taxation*. Situación en la que la misma BASE GRAVABLE es sujeta a impuestos más de una vez. Los acuerdos sobre doble gravamen entre dos países se realizan para evitar, por ejemplo, que los INGRESOS de los extranjeros sean gravables tanto en el país donde están viviendo como en su país de origen.

Doble ingreso sin hijos / *Dish/Double income no kids Dink*. Nuevo YUPPIE del sector financiero.

Doctrinas económicas / *Economic doctrines*. Conjunto de creencias acerca de cómo funciona la economía y de sus correspondientes implicaciones políticas. Entre las que destacan, el MERCANTILISMO, los FISIÓCRATAS, la ECONOMÍA CLÁSICA y muchas otras (*véase* apéndice 1: CRONOLOGÍA DEL PENSAMIENTO ECONÓMICO). Desde J. M. KEYNES varias doctrinas han recibido el apoyo de un significativo número de economistas académicos; las cuales pueden ser distinguidas en términos del papel que le otorga al Estado para intervenir en la actividad económica, *a*) economía keynesiana del desequilibrio (► ECONOMÍA KEYNESIANA; RACIONAMIENTO CUANTITATIVO); *b*) neokeynesiana ECONOMÍA NEOCLÁSICA; *c*) economía monetaria (►► MONETARISMO; TEORÍA CUANTITATIVA DEL DINERO); *d*) ECONOMÍA CLÁSICA. ► MODELO IS-LM).

Doha Rueda de Negociaciones de Comercio / *Doha Round of Trade Negotiations*. Un acuerdo fue alcanzado en Doha, Qatar, en 2001

para lanzar una ronda más de negociaciones de comercio internacional, y la primera junta del Comité de Negociaciones Comerciales de la ➤ ORGANIZACIÓN MUNDIAL DE COMERCIO se llevó a cabo en enero de 2002, estas negociaciones concluyeron en enero de 2005. Aunque en muchos aspectos son una continuación de los trabajos de la ➤ RONDA URUGUAY de negociaciones de comercio, se debe dar especial consideración a las necesidades de los ➤ PAÍSES EN DESARROLLO. En la primera etapa, mejoras en el acceso al mercado serán vistas para la agricultura, los servicios y la industria, por ejemplo, a través de la reducción a los subsidios agrícolas y los aranceles industriales. Los asuntos ambientales, particularmente en cuanto afectan al comercio de los países en desarrollo, serán considerados también en esta etapa. Posteriormente, habrá otras que tendrán que cubrirse, por ejemplo, inversión, competencia y transparencia en la procuración del gobierno. ➤ POLÍTICA AGRÍCOLA COMÚN; SUBSIDIOS A LAS GRANJAS; PROTECCIONISMO; ➤➤ AUTORIDAD PARA PROMOVER EL COMERCIO.

Domar, Evsey David (1914-1997). ➤ MODELO HARROD-DOMAR.

Dotación de factores / *Factor endowment*. La disponibilidad relativa de los diferentes ➤ FACTORES DE PRODUCCIÓN en un país. Un determinante importante en el patrón del comercio exterior. ➤ PRINCIPIO HECKSCHER-OHLIN. ➤➤ VENTAJA COMPARATIVA.

Dow Jones, índice diario (➤ NÚMERO ÍNDICE) de los precios en el MERCADO DE VALORES de Nueva York. Es un PROMEDIO de los precios de 30 valores industriales y se calcula y publica todos los días en que el mercado de valores se encuentra abierto.

Dualidad / *Duality*. Un área de las matemáticas, usada algunas veces en economía, en la cual el mismo problema de optimización puede encuadrarse de dos maneras diferentes. Por ejemplo, el problema de maximizar la ➤ UTILIDAD dados los precios y el ingreso pueden ser presentados como un problema de minimizar el costo de obtener el nivel de utilidad que podría obtenerse. Esto puede ser útil para un economista que trata de observar el comportamiento del consumidor si el problema de minimizar el costo es más sencillo de analizar, que el de maximizar la utilidad. ➤➤ TEOREMA DEL SOBRE.

Dumping / *Dumping*. En forma estricta, venta de una MERCANCÍA en un MERCADO extranjero a un precio inferior al COSTO MARGINAL. Un país exportador puede soportar las pérdidas que le ocasiona en el corto plazo esta política, con el propósito de eliminar la competencia y así ganar un MONOPOLIO en el mercado extranjero. De manera alternativa, puede vender a precios bajos con la finalidad de deshacerse de superávit temporales para evitar una reducción en los precios nacionales y, por tanto, en los INGRESOS de los productores. El ACUERDO GENERAL SOBRE ARANCELES ADUANEROS Y COMERCIO aprueba la imposición de impuestos especiales a la importación (➤ TARIFAS) para contrarrestar dicha política, si se comprueba la existencia de dumping. La práctica del dumping está prohibida de acuerdo con los términos del tratado de Roma de la COMUNIDAD ECONÓMICA EUROPEA. Es importante señalar que el hecho de que los precios de exportación sean menores que los del mercado nacional no constituye una prueba concluyente de la existencia de dumping. Las reglas que deben seguir los gobiernos se establecieron en la RONDA KENNEDY DE NEGOCIACIONES COMERCIALES, en la que participaron la CEE, Estados Unidos y la ASOCIACIÓN EUROPEA DE LIBRE COMERCIO. En el Reino Unido, esas reglas se incorporaron en la ley sobre Derechos Aduaneros (Dumping y subsidios, de 1969. A partir de julio de 1977 el gobierno del Reino Unido transfirió el poder de introducir medidas antidumping a la comisión de la CEE. En 1980 la CEE impuso una tarifa antidumping temporal a las importaciones de hilo de poliéster que provenia de Estados Unidos, argumentando "interrupción del mercado" que se señala en el artículo 19 del GATT, porque los fabricantes de ese país se beneficiaban de costos subsidiados por los energéticos. Ese mismo año, los productores estadounidenses de acero se quejaron de prácticas dumping que afectaban el mercado interno de ese producto. Como resultado se reintrodujo el "precio provocador". Este precio se basa en los costos de producción de acero en Japón, que se consideran los más bajos del mundo. Cualquier importación por debajo de este precio se considera como práctica dumping, y propicia una investigación. Después de negociaciones, en 1982 se acordó que la CEE limitara sus exportaciones de acero hasta 1986 a un promedio de alrededor de 5 % del mercado estadounidense. ➤➤ LIBRE COMERCIO; PROTECCIÓN; RECIPROCIDAD.

Duopolio / *Duopoly*. Situación del MERCADO en donde sólo hay dos vendedores de un bien en particular (➤ BIEN ECONÓMICO) o SERVICIO. La esencia de esta situación es que las acciones de un vendedor afectan la posición del otro y generan algún tipo de respuesta por parte de éste. Ninguna empresa puede predecir las consecuencias exactas de sus propias accio-

nes, a menos que también pueda predecir las reacciones de su competidor. Este es el problema característico del OLIGOPOLIO en una forma simplificada, por ello el modelo duopólico se ha utilizado con frecuencia para analizar situaciones oligopólicas. Sin suponer algo acerca de las reacciones de las dos empresas en cuestión, es imposible determinar una solución de EQUILIBRIO en el mercado. Sin embargo, el problema consiste en que hay un amplio rango de posibles supuestos que se pueden elegir, y que por lo general dan resultados diferentes. ►► COURNOT, A. A.

Duopsonio / *Duopsony*. Situación del mercado en la que sólo hay dos compradores de un bien en particular (► BIEN ECONÓMICO) O SERVICIO. Es el análogo de DUOPOLIO del lado de los compradores.

Dupuit, Arsène Jules Étienne Juvénal (1804-1866). Ingeniero Civil francés, cuyos principales trabajos relacionados con la economía fueron: *De la mesure de l'utilité des travaux publics* (1849) y *De l'influence des peages sur l'utilite des votes de communication* (1849). Sus estudios sobre la política de precios de los SERVICIOS públicos, tales como carreteras y puentes, lo llevaron a las ideas de SUPERÁVIT DEL CONSUMIDOR Y SUPERÁVIT DEL PRODUCTOR. En realidad, estos términos los inventó MARSHALL, pero Dupuit estableció las ideas con claridad. Él se dio cuenta de que los precios no eran lo máximo que los usuarios estaban dispuestos a pagar, excepto los que se encontraban muy limitados y consideraban justo el pago. Por tanto, los consumidores se beneficiaban con la diferencia. De manera similar, los productores que venden los servicios obtienen un superávit mientras que sus costos fijos están en relación con su costo en el margen (COSTO MARGINAL) , y éste es mayor que su COSTO PROMEDIO. Marshall perfeccionó estos conceptos.



EASDAQ. European Association of Securities Dealers Automated Quotaton System. ➤ SISTEMA AUTOMATIZADO DE COTIZACIONES DE LA ASOCIACIÓN EUROPEA DE CORREDORES DE VALORES.

ECGD. Export Credits Guarantee Department. ➤ DEPARTAMENTO DE GARANTÍA DE CRÉDITOS A LA EXPORTACIÓN.

Econometría / *Econometrics*. Aplicación de las técnicas matemáticas y estadísticas a los problemas económicos. Los estudios econométricos se realizan por medio de la formulación de un MODELO matemático. Utilizando la mejor información disponible, se emplean métodos estadísticos para obtener estimaciones de los PARÁMETROS del modelo. Luego, los métodos de INFERENCIA ESTADÍSTICA se emplean para decidir si las hipótesis en que se basa el modelo se pueden rechazar o no. Así, la econometría se relaciona con la comprobación de la validez de teorías económicas y con la provisión de medios para hacer predicciones cuantitativas. ➤ CORRELACIÓN; ANÁLISIS DE REGRESIÓN. Al lado de las aplicaciones empíricas de métodos econométricos, se ha desarrollado además una parte de la teoría estadística y matemática cuyo interés radica, sobre todo, en las dificultades que se encuentran en la aplicación de métodos estadísticos a la teoría económica y a la información (➤ AUTOCORRELACIÓN; MULTICOLINEALIDAD; HETEROSCEDASTICIDAD). De esta manera, es posible separar la "teoría econométrica" y la "econometría aplicada", de las cuales, la última aún puede parecer bastante abstracta a las personas no conocedoras.

Economía / *Economics*. Los economistas parecen no haberse puesto nunca de acuerdo acerca de la definición de su materia, criticando la mayoría de las sugerencias, sea porque no cubren todos sus aspectos o porque consideran como verdadero lo que queda por probarse, incurriendo en alguna circularidad de definición. Por ejemplo, la famosa definición de L. ROBBINS; "Economía es la ciencia que estudia el comportamiento humano como una relación entre fines y medios escasos que tienen usos alternativos", parece capturar la esencia de la MICROECONOMÍA, pero no trasmite mucho del contenido de la MACROECONOMÍA (desde luego, la definición fue anterior al desarrollo de ésta). Por otro lado, la no muy seria: "Economía es lo que hacen los economistas", no tiene sentido sin una definición de "economista". Aquí se ofrece la siguiente definición: "Economía es una ciencia que trata de los aspectos del comportamiento social y las instituciones que se relacionan con el uso de recursos escasos para producir y distribuir bienes y servicios para satisfacer necesidades humanas". Es muy posible que no exista una definición aceptable del todo. El conjunto de fenómenos que estudian los economistas, así como las economías mismas, quizá se definan mejor no por un principio definicional suscrito, sino más bien por enumeración. Por medio de la lectura de este libro el estudiante tendrá una mejor idea del contenido de la economía que la que pudiera proporcionar cualquier definición comprimida.

Economía abierta / *Open economy*. Una situación en la cual (➤ EXPORTACIONES e ➤ IMPORTACIONES), los pagos, movimientos de mano de obra y de capital dentro y fuera de un país son irrestrictos. El término se usa, también, para referirse a los países para los cuales el comercio internacional es un alto porcentaje de ➤ PRODUCTO INTERNO BRUTO. El grado de apertura de una economía puede actuar como restricción en la libertad del gobierno para proseguir ciertos tipos particulares de política, por ejemplo, la reducción de las tasas de interés para estimular la expansión, puede, en una economía abierta, originar una fuga de capitales hacia otros países, deprimiendo el ➤ TIPO DE CAMBIO con consecuencias adversas para la ➤ INFLACIÓN.

Economía ambiental / *Environmental economics*. El área de la economía que se refiere a los asuntos del uso y abuso del hombre de los ► RECURSOS NATURALES. Los problemas ambientales están frecuentemente caracterizados por la existencia de ► EXTERNALIDADES y ► BIENES PÚBLICOS. En estas áreas, es difícil para el ► SISTEMA DE PRECIOS operar de tal manera como para asignar los recursos escasos (por ejemplo, aire puro y capa de ozono) de una manera eficiente (► EFICIENCIA ECONÓMICA). Muchos de los problemas que se afrontan en esta área se derivan de la falta de una definición clara de los derechos de propiedad sobre los recursos naturales, lo que facilita el abuso en ausencia del control gubernamental (► TEOREMA DE COASE). Mucho de la economía ambiental es concerniente a los méritos relativos de diferentes políticas como respuesta a las fallas del mecanismo de mercado en estas áreas. Por ejemplo, deben ser detenidas las emisiones por reglamentación, o deben ser gravadas fiscalmente (► EL QUE CONTAMINA PAGA) Existen también problemas que se derivan de la naturaleza no renovable de algunos recursos (► TEORÍA DE LA EXTINCIÓN).

Economía capitalista / *Capitalist economy*. ► CAPITALISMO.

Economía cerrada / *Closed economy*. Economía que se supone no interviene en el COMERCIO INTERNACIONAL, por lo que no tiene EXPORTACIONES ni IMPORTACIONES. Aunque tal economía no existe en realidad, el supuesto es una simplificación útil cuando se examina cómo los gastos totales y la TRIBUTACIÓN interactúan para determinar los niveles de INGRESO NACIONAL y EMPLEO. Refleja el recurso típico que se emplea en economía, de empezar con un modelo muy simplificado e introducir en forma gradual aspectos adicionales más complejos. ► AUTARQUÍA.

Economía clásica / *Classical economics*. El periodo clásico de la economía que comprende desde *Wealth of Nations* de ADAM SMITH, que se publicó en 1776, hasta *Principles of Political Economy* de JOHN STUART MILL publicado en 1848, estuvo dominado por los trabajos de DAVID RICARDO, LOS FISIÓCRATAS franceses destacaron la posición de la agricultura en la economía, afirmando que este sector era la fuente de toda la riqueza económica. Smith rechazó esta idea y llamó la atención acerca del desarrollo de las manufacturas y de la importancia de la PRODUCTIVIDAD del trabajo. En última instancia el TRABAJO era la verdadera medida de VALOR. Ricardo tomó esta idea y propuso una teoría de los precios relativos con base en los costos de producción en la cual los costos de trabajo desempeñaban el papel central, aunque aceptó que los costos de CAPITAL eran un elemento adicional. El capital tenía una función importante no sólo mejorando la productividad del trabajo, sino también haciendo posible que la mano de obra fuera sostenida durante el periodo de espera antes que el trabajo rindiera frutos en la producción consumible. Ésta era la idea del fondo de los salarios (► TEORÍA DEL FONDO DE SALARIOS). Los salarios dependían de dos fuerzas: **1.** La demanda por trabajo, derivada de la capacidad del capital, o el ahorro, para financiar la cuenta de salarios; y **2.** La oferta de trabajo, la cual era fija en el corto plazo, pero en el largo plazo dependía del nivel de vida. Este último se relacionaba con el nivel de subsistencia. No se consideraba a éste simplemente como los satisfactores básicos que se requieren para mantener vivos a los trabajadores y para su reproducción. Se determinaba por la costumbre y se aceptaba que aumentaba a medida que mejoraban los niveles reales de vida. T. R. MALTHUS, en su teoría de la población, señaló la necesidad de restringir su crecimiento debido a la creencia de que había una tendencia natural a que el crecimiento de la población superara a la producción agrícola. Ricardo analizó las implicaciones de la productividad de la tierra en el margen de cultivo. Los fisiócratas y Adam Smith habían atribuido la RENTA agrícola a la fertilidad natural de la tierra, pero Ricardo refutó esto. La renta existía debido a la pobre fertilidad de los incrementos finales de tierra que se incorporaban al cultivo. Debido a la competencia, las GANANCIAS debían ser iguales en todas partes, por tanto, debía haber un superávit para todas las tierras que fueran más fértiles que aquélla en el margen. Este superávit era la renta. La idea de la existencia de competencia fue la base del pensamiento clásico. Los economistas clásicos creían que, aunque cada individuo era motivado por el amor a sí mismo y la ambición personal, la libre competencia aseguraba que la economía como un todo se beneficiaba. Como Adam Smith dijo "no es de la benevolencia del carnicero de donde nosotros esperamos nuestra comida, sino de la preocupación por su propio interés". Como consecuencia concluía que la interferencia del gobierno se debía mantener al mínimo. Los economistas clásicos prestaban poca atención a los problemas macroeconómicos (► MACROECONOMÍA), tales como el CICLO ECONÓMICO. La mayoría de los clasicistas aceptaban la Ley de los Mercados de J. B. SAY, cuya esencia pretendía mantener la imposibilidad

de cualquier recesión económica (➤ DEPRESIÓN) severa proveniente de una insuficiencia de la DEMANDA AGREGADA COMO un todo.
Malthus debatió esto, afirmaba que el aumento del ahorro no sólo reduciría el consumo, sino que aumentaría la producción a través de una mayor inversión. Sin embargo, esta opinión no se aceptó. Los economistas clásicos, incluyendo a Malthus, sostuvieron una teoría en la cual el ahorro se igualaba a la inversión por medio de cambios en la TASA DE INTERÉS (➤ TURGOT, A.). Los economistas clásicos continúan teniendo influencia sobre los economistas, tanto en el Reino Unido como en otros países. El libro de J. S. MILL se utilizó como libro de texto hasta el siglo XIX. ALFRED MARSHALL, en sus *Principles of economics*, de 1890, asimiló la vieja economía clásica con el nuevo marginalismo de JEVONS, MENGER y WALRAS. La gran controversia que surgió en los años de la Gran Depresión de la década de los treintas entre los últimos economistas clásicos y los defensores del gasto deficitario en trabajos públicos, se resolvió en el momento en que la teoría macroeconómica clásica dio paso a la nueva revolución económica que inició J. M. KEYNES. Sin embargo, la economía clásica continúa influyendo a los economistas (➤ ECONOMÍA NEOCLÁSICA).

Economía de intercambio / *Exchange economy*. Economía en la que se practica la especialización. (➤ DIVISIÓN DEL TRABAJO), lo cual crea la necesidad de intercambio sea por medio de TRUEQUE o con el uso del dinero. Es difícil pensar que en la actualidad exista una economía en donde la especialización no haya prosperado lo suficiente para hacer que dicha economía sea de intercambio.

Economía de libre empresa / *Free enterprise economy*. ➤ ECONOMÍA DE MERCADO LIBRE.

Economía de mercado libre / *Free-market economy*. En sentido estricto, es el sistema económico en el cual la ASIGNACIÓN DE RECURSOS está determinada nada más por la OFERTA y la DEMANDA aunque en la realidad existen limitaciones en todos los países a las libertades del mercado: sinónimo de CAPITALISMO.

Economía de mercado / *Market economy*. ➤ ECONOMÍA DE MERCADO LIBRE.

Economía del bienestar / *Welfare economics*. Rama de la economía que se ocupa, en primer lugar, de la definición de EFICIENCIA ECONÓMICA; en segundo lugar, de evaluar la eficiencia económica de sistemas particulares de ASIGNACIÓN DE RECURSOS; y, por último, del análisis de las condiciones bajo las cuales se puede decir que las políticas económicas mejoran el BIENESTAR SOCIAL. Los dos primeros grupos de problemas se abordan definiendo las condiciones necesarias para alcanzar un máximo de eficiencia económica y examinando después el grado al cual los sistemas reales, por ejemplo, el SISTEMA DE PRECIOS, satisfacen esas condiciones. El tercer conjunto de problemas se enfoca definiendo pruebas o criterios que se pueden aplicar a cambios propuestos para decidir si representan mejoras en el bienestar o no. ➤➤ PRINCIPIO DE COMPENSACIÓN; ANÁLISIS COSTO-BENEFICIO; PIGOU, A. C.

Economía del comportamiento / *Behavioural economics*. Rama de la economía concerniente al entendimiento de la toma de decisiones humanas de manera más realista que el simple proceso racional. Se sustenta bastante en la psicología como una disciplina, y en su sentido más crudo puede considerarse como la manera de catalogar la forma en que las personas parece que toman decisiones de manera sistemática, para hacer lo que parecen errores en sus juicios en los términos económicos tradicionales. Un ejemplo inicial de este tipo de estudio es la paradoja de ➤ ALLAIS. Muchos ejemplos se pueden obtener a partir de las decisiones de la gente bajo incertidumbre. La gente otorga un peso desproporcionado en eventos vívidos pero poco factibles (por ejemplo, ganar a la lotería) en comparación con eventos ordinarios factibles (por ejemplo, no ganar a la lotería). Otra observación importante es que parece que la gente se molesta más cuando pierde dinero que su disfrute cuando lo gana –que tenemos *aversión a la pérdida* (y de que tenemos más aversión a la pérdida de lo que la economía tradicional de la ➤ UTILIDAD MARGINAL DECRECIENTE podría predecir)–. Se ha observado también que existe un sesgo hacia el *statu quo* en todo lo referente a nuestra toma de decisiones. Por tanto, por ejemplo, los empleados enrolados automáticamente en una pensión es más factible que se queden en esa pensión, que aquellos que no son enrolados automáticamente, inclusive si los empleados tiene la posibilidad de evitar la decisión de ser enrolados automáticamente.
Mientras que algunos economistas de la posguerra, especialmente Simon (➤ SIMON, HERBERT), observaron la toma de decisiones como un tema especial en su propio derecho (➤➤ RACIONALIDAD LIMITADA), los economistas conductistas despegaron con las contribuciones de Tversky y ➤ KAHNEMAN. Ellos crearon un modelo de comportamiento donde las decisiones humanas eran vistas, no como la maximización de una meta absoluta, pero como un proceso en dos

etapas en el cual la gente primero fija un valor de referencia de una meta y entonces, en la segunda, busca desempeñarse en relación con esa referencia. El *status quo* puede ser un punto de referencia. Esto puede explicar por qué la gente parece menos inteligente para vender una acción cuando su precio va a la baja, inclusive si ellos no se quitan de su camino para comprar la misma acción, si es que ellos no la poseen ya. La economía conductista es una rama de las materias con numerosas aplicaciones. ➤ PREFERENCIAS ENDÓGENAS.

Economía del conocimiento / *Knowledge economy.* Una caracterización de las economías modernas en las cuales las actividades "intensivas en conocimiento" (por ejemplo, aquellas que implican la creación, procesamiento e interpretación de información) suman una creciente e importante proporción del empleo y la producción. Ejemplos de estas actividades son educación, servicios profesionales, medios, comunicaciones e ➤ INVESTIGACIÓN y desarrollo. El término empezó a utilizarse comúnmente en la década de los sesentas y tuvo sus raíces en las observaciones de que los servicios daban más empleos que la agricultura, las manufacturas y la minería, y que las tasas de crecimiento económico eran considerablemente más elevadas de lo que podrían ser explicadas por el efecto combinado de los insumos de ➤ CAPITAL y ➤ TRABAJO, una diferencia que fue atribuida en parte a los avances en el conocimiento (➤ CONTABILIDAD DEL CRECIMIENTO). La preponderancia de las actividades de servicios y el papel del conocimiento ha dado origen a otro término –economía posindustrial– que puede ser un sinónimo para la economía del conocimiento. Sin embargo, toda la producción, ya sea agrícola, industrial o de servicios, requiere conocimientos y siempre los ha requerido, o sea, no hay ninguna novedad en la importancia del conocimiento. ➤➤ INNOVACIÓN; NUEVA ECONOMÍA.

Economía del desarrollo / *Development economics.* ➤ DESARROLLO ECONÓMICO.

Economía del lado de la oferta / *Supply-side economics.* Enfoque de la macroeconomía que se popularizó a fines de la década de los setentas, el cual destaca la importancia de la OFERTA AGREGADA en la determinación de los niveles de precios, del ingreso y el empleo y del CRECIMIENTO ECONÓMICO. Los sobresaltos de precios del lado de la oferta se refieren a eventos y/o circunstancias que generan que el nivel de precios se incremente, en ausencia de aumentos en la DEMANDA AGREGADA. Una serie de sobresaltos del lado de la oferta, como los incrementos en precios del petróleo por parte de la OPEP, la escasez de alimentos, la reducción de la PRODUCTIVIDAD y la menor INVERSIÓN se señalan como culpables de buena parte de la ESTANFLACIÓN de la década de los setentas. ➤ INFLACIÓN POR EMPUJE DE LOS COSTOS.
El interés en la economía del lado de la oferta condujo a una serie de proposiciones de política, bastante diferentes a las prescripciones KEYNESIANAS. Se debe fomentar el AHORRO para permitir que se lleve a cabo la inversión a una tasa más alta; se deben reducir los impuestos para incentivar el esfuerzo de trabajo y la toma de riesgos; los pagos de seguro social se deben ajustar para estimular la movilidad de la mano de obra.

Economía dinámica / *Dynamic economics.* ➤ DINÁMICA ECONÓMICA.

Economía dirigida / *Command economy.* ➤ ECONOMÍA PLANIFICADA.

Economía experimental / *Experimental economics.* ➤ COMPROBACIÓN EMPÍRICA.

Economía informal / *Informal economy.* Actividad económica denominada también "ambulantaje", ➤ "NEGRA", "popular", "subterránea", que evita las regulaciones gubernamentales. En los ➤ PAÍSES EN DESARROLLO, dicha actividad puede significar una gran contribución al empleo, especialmente en las áreas urbanas. Ha sido estimado que cerca de 25% de los trabajadores a nivel mundial están empleados en el sector informal, pero en los países menos desarrollados esto puede alcanzar hasta 80%. En estos países, el ímpetu de esta actividad es simplemente la necesidad de generar ingreso para sobrevivir dentro de una situación en la cual el sector formal falla para generar suficientes oportunidades de empleo. Sin embargo, ésta puede ser generada de ingresos ganados en el extranjero y repatriar el efectivo fuera del sistema bancario. Esto último, por ejemplo, es considerado como un factor importante en la inflación de la economía informal en las Filipinas hasta aproximadamente 20% del ➤ PRODUCTO INTERNO BRUTO (PIB). En los ➤ PAÍSES AVANZADOS, la motivación para tales actividades es más probable que sea para evitar el pago de impuestos al gobierno (➤ ELUSIÓN DE IMPUESTOS). La Comisión Europea (➤ UNIÓN EUROPEA) (UE) ha estimado que la economía informal significa un promedio entre 7 y 16% del PIB de la UE y, potencialmente tanto como 30% en algunos países miembros. En México se estima que oscila entre 48 y 52%.

Economía institucional / *Institutional economics.* Escuela del pensamiento económico que surgió en los años veinte en Estados Unidos. Los economistas que apoyan los puntos de

vista institucionales critican a los economistas ortodoxos por confiar en modelos teóricos y matemáticos que no sólo distorsionan y sobresimplifican hasta los fenómenos que son de manera estricta económicos, sino que, aún más importante, ignoran su entorno institucional no económico. La estructura política y social de un país puede bloquear o distorsionar el proceso económico normal. Los economistas institucionalistas creen que es necesario que los economistas reconozcan la relevancia de otras disciplinas, por ejemplo, sociología, política y leyes, para la solución de los problemas económicos. T. B. VEBLEN (1857-1929), W. C. MITCHELL (1874-1948) y G. K. MYRDAL (1898-1987) han sido los economistas líderes que simpatizan con el institucionalismo.

Economía keynesiana / *Keynesian economics.* La rama de la teoría económica y de las doctrinas económicas asociadas con J. M. KEYNES. En general la economía keynesiana se basa en las siguientes proposiciones: *a*) La DEMANDA AGREGADA desempeña un papel decisivo en la determinación del nivel real de producción, *b*) Una economía puede colocarse en posiciones con alto desempleo y no presentar una tendencia natural para que disminuya el desempleo, *c*) Los gobiernos pueden influir en la demanda agregada mediante la política fiscal, para disminuir el desempleo. Resultaría equivocado considerar a los economistas keynesianos como un cuerpo de teóricos único y unido. Desde 1945 han surgido dos escuelas keynesianas predominantes. Primero, los NEOKEYNESIANOS los cuales alcanzaron el consenso con el enfoque de los economistas orientados clásicamente, bajo lo que se conoce como la SÍNTESIS NEOCLÁSICA (➤ ECONOMÍA NEOCLÁSICA), fueron ampliamente aceptadas como correctas las conclusiones prácticas de Keynes, pero cuando menos en teoría, el mercado tenía una tendencia natural hacia el pleno empleo. Se debía a rigideces en los precios e inflexibilidad institucional que persistiese el desempleo. Esta visión neokeynesiana utilizó el MODELO IS-LM para describir la determinación de la demanda agregada y la CURVA DE PHILLIPS para describir el comportamiento de la OFERTA AGREGADA. Esta síntesis dominó la MACROECONOMÍA hasta que fue desafiada por M. Friedman y el MONETARISMO. A la vez, apareció un segundo grupo de keynesianos, los cuales proponían que los economistas se habían equivocado al considerar el comportamiento de la economía nada más en EQUILIBRIO. Era posible que el estado de DESEQUILIBRIO podía persistir debido a interacciones entre diferentes sectores de la economía. Cuando la economía dejaba el equilibrio, ningún monto de flexibilidad de precios era capaz de garantizar el retorno al pleno empleo. Esta rama del desequilibrio en la economía está asociada con los siguientes autores: Robert Clower, Axel Leijonhufvud y E. Malinvaud. (➤ DESEMPLEO KEYNESIANO; ➤ RACIONAMIENTO CUANTITATIVO).

Economía mixta / *Mixed economy.* Economía que contiene elementos tanto de empresas privadas como públicas. La economía de México es un ejemplo de esto, pues se integra por un SECTOR PRIVADO amplio y por INDUSTRIAS NACIONALIZADAS grandes. De hecho, casi todas las economías son mixtas en algún grado, puesto que no existe economía socialista sin algún tipo de EMPRESA PRIVADA y aun la economía de Estados Unidos tiene algunas industrias que regula el Estado. ➤➤ MONOPOLIOS NATURALES; REGULACIÓN.

Economía negra / *Black economy.* La parte de la actividad económica de un país que no se registra en las cuentas del INGRESO NACIONAL, aunque implica la producción de bienes y servicios. Las transacciones en la economía negra se llevan a cabo mediante TRUEQUE o en efectivo que no se declara como INGRESO para propósitos de TRIBUTACIÓN. Se estima que la economía negra equivale a alrededor de 10%, en promedio, del PRODUCTO INTERNO BRUTO de los países industrializados. ➤ ECONOMÍA INFORMAL.

Economía neoclásica / *Neo-classical economics.* Escuela de pensamiento económico dentro de la tradición de la ECONOMÍA CLÁSICA, que se desarrolló desde la Segunda Guerra Mundial y que contrasta con la de la ESCUELA DE CAMBRIDGE. La economía neoclásica se caracteriza por la elaboración de sistemas teóricos MICROECONÓMICOS para explorar las condiciones del EQUILIBRIO ESTÁTICO (➤ ANÁLISIS DEL EQUILIBRIO ESTÁTICO COMPARATIVO). Con frecuencia, el análisis toma la forma de estudio comparativo de estados de equilibrio anacrónicos, en el sentido de que no exploran la dinámica del sistema económico. Las afirmaciones acerca de eventos macroeconómicos con frecuencia se derivan de la agregación de relaciones microeconómicas, lo cual provocó críticas, en particular, de la escuela de Cambridge. En contraste con J. M. KEYNES, los economistas neoclásicos consideran que el ahorro determina la inversión (y no a la inversa). El equilibrio se alcanza en el nivel de pleno empleo por medio de cambios en los precios de los FACTORES. La escuela neoclásica se preocupa de manera esencial de los problemas del equilibrio estático y el crecimiento con pleno empleo, en contraste con el economista J. M.

KEYNES. Para este último la preocupación principal consistía en el subempleo de recursos. ➤ SAMUELSON, P. A.

Economía normativa / *Normative economics*. La economía relacionada con los juicios acerca de "lo que debe ser" en contraste con la ➤ ECONOMÍA POSITIVA, que está concernida con "lo que es". Un pronunciamiento normativo sería que "la industria debería estar más concentrada". Tal pronunciamiento descansa sobre una afirmación positiva acerca del nivel existente de ➤ CONCENTRACIÓN y de un juicio de ➤ VALOR de que menos firmas propiciaría una mayor eficiencia u otro beneficio.

Economía oculta / *Hidden economy*. ➤ ECONOMÍA NEGRA.

Economía planificada / *Planned economy*. Economía en la que la función básica de ASIGNACIÓN DE RECURSOS se lleva a cabo mediante un proceso administrativo centralizado, a diferencia de un mecanismo de precios (➤ SISTEMA DE PRECIOS). Las decisiones sobre la producción total de todos los bienes en la economía se toman por un grupo administrativo, y reflejan, en grados variables, los deseos de los consumidores y la necesidad que se percibe de expandir sectores determinados de la economía en forma más rápida que otros, por ejemplo, industria pesada, de armamentos o de exportación. Desde luego, en esta etapa, debe haber consistencia entre la fabricación de PRODUCTOS FINALES y la de PRODUCTOS INTERMEDIOS que se requieren para producirlos. En forma similar, los requerimientos totales de TIERRA, TRABAJO Y CAPITAL no deben exceder al monto total disponible. Los "planes" o programas de producción entonces se comunican a las unidades individuales de producción –fábricas, plantas y granjas– y se espera que éstas satisfagan sus planes con los recursos que se les asignan; en efecto, algunas ocasiones existen incentivos para que los planes de produccción se sobresatisfagan, puesto que éstos representan mayor PRODUCTIVIDAD de los recursos de lo que se concibe en el plan. La DISTRIBUCIÓN DEL INGRESO se determina de manera principal, debido a que los sueldos y salarios se establecen por la maquinaria administrativa (desde luego, no hay ingresos por RENTAS, GANANCIAS, O INTERESES aparte de los del Estado). Esta forma extrema de organización económica centralizada es la que se efectúa de manera más semejante en la URSS y en China, pero aun esas economías no corresponden en forma perfecta a la descripción que se menciona arriba, puesto que hay sectores importantes, sobre todo la agricultura, en donde todavía operan la EMPRESA PRIVADA y algunos elementos de un mecanismo de MERCADO. Un sistema planificado es la forma más obvia de organización económica para cualquier economía que desee eliminar las características de la economía capitalista (➤ ECONOMÍA CAPITALISTA). Adicionalmente, esto permite que la economía se maneje de manera que corresponda a objetivos determinados, por ejemplo, la rápida expansión de los sectores de la defensa e industria pesada a expensas de los bienes de consumo. Tal imposición política de prioridades es bastante difícil en un sistema capitalista. Al final, un proceso administrativo de asignación puede ser la única forma de asegurar el DESARROLLO ECONÓMICO en una economía que no posee las instituciones necesarias, capacitación y otros elementos para que funcione un sistema capitalista. Por otro lado, el principal defecto de un sistema centralizado (suponiendo que no se considera a la ausencia de la empresa privada como un defecto en sí misma) consiste en su posible inferencia como medio de asignar RECURSOS. En cualquier economía industrializada la escala del problema es muy grande. De manera inevitable, el proceso de planeación requiere una BUROCRACIA enorme, con los problemas resultantes de asegurar la eficiencia administrativa que enfrenta cualquier organización grande. Pueden ocurrir errores costosos, y las rigideces del mercado pueden significar que permanezcan sin corrección por mucho tiempo. Debido a que el sistema no es sensible a los deseos detallados de los consumidores, una economía planificada se puede adecuar mejor a una economía que se intenta industrializar en forma rápida que a una economía de alto consumo masivo. Este hecho, entre otras cosas, pueder ser la causa de que las economías más ricas de Europa Oriental hayan empezado a desarrollar métodos para dar mayor participación a los administradores de las unidades de producción y aun a experimentar con mecanismos de precios que permiten medir con mayor precisión la PREFERENCIA DEL CONSUMIDOR.

Economía política / *Political economy*. ➤ ECONOMÍA.

Economía positiva / *Positive economics*. Parte de la economía que se ocupa de las proposiciones acerca de lo que es, en lugar de lo que debe ser. Es decir, se relaciona con hipótesis desarrolladas que son susceptibles de refutarse por la evidencia objetiva de los hechos, por ejemplo, aquellas de que si la TASA DE INTERÉS aumenta, la DEMANDA POR DINERO disminuye; si la INVERSIÓN se incrementa, el INGRESO NACIONAL

ECONOMÍA SOCIAL DE MERCADO

aumenta; y que las empresas producen al nivel en que maximizan GANANCIAS. Todas éstas son proposiciones positivas, que difieren del tipo de proposiciones normativas: por ejemplo, el DESEMPLEO debe ser menor; se debe llevar a cabo una política económica si la gente que gana compensa a la gente que pierde y aún está en situación mejor. Por tanto, la esencia de la proposición positiva consiste en que se ocupa de asuntos de hecho, no de valores y ética. ►► ECONOMÍA DEL BIENESTAR.

Economía social de mercado / *Social market economy*. Se conoce así al sistema económico desarrollado por la denominada "Escuela de Friburgo" en la región de Renania, al sudoeste de Suiza, debido a lo cual algunos autores, como el francés Michel Albert, le denominan el "Modelo Renano", quien además presentó la disyuntiva "Capitalismo *vs*. Capitalismo". Los principales economistas germanos que formularon y aplicaron este sistema o *Sozwle Marktwirtschaft* en Alemania Occidental fueron Alfred Müeller-Armack, Egon Tuchfeldt, Herbert Giersch, Norbert Kloten, Ernst Dürr, Walter Eucken y Ludwig Erhard, este último lo aplicó desde 1948, con un éxito envidiable, lo que le valió ser el primer economista, en el mundo, elegido Primer Ministro, en la antigua República Federal de Alemania. Este sistema también se aplicó con gran éxito en Japón, desde ese mismo año, llegando ambas economías a situarse como las dos primeras, después de la de EUA. En menos de 30 años y desde la década de 1990 obtuvieron la primacía en productos manufacturados (Alemania); y en automóviles y electrodomésticos (Japón); este último dada su elevada calidad total, fabrica hasta los componentes estratégicos de los proyectiles "Patriot", los caza bombarderos F-17 y las propelas de los submarinos nucleares estadounidenses. Además, Alemania y Japón cuentan con la mano de obra mejor calificada y los salarios más elevados por hora, entre los PAÍSES AVANZADOS. El excedente generado por la antigua Alemania Occidental le permitió absorber los incalculables gastos de la reunificación alemana, la insondable deuda de la ECONOMÍA PLANIFICADA centralmente, de la antigua República Democrática Alemana y el alto costo de la repatriación del ejército ruso. Mientras que en la prensa internacional se anuncian diariamente las adquisiciones e inversiones japonesas en varios países, especialmente en EUA, además posee actualmente casi 40% de los bonos del Tesoro estadounidense. La economía social de mercado se distingue del neoliberalismo y del socialismo liberal en los siguientes tópicos principales: **1.** El núcleo esencial del *neoliberalismo* es la concepción de la ECONOMÍA CLÁSICA en un orden *draconiano* dentro de un marco de supuesta COMPETENCIA PERFECTA, basado en la propiedad privada y el SISTEMA DE PRECIOS; **2.** La concepción del *socialismo liberal*, intenta combinar los principios de una ECONOMÍA DE MERCADO LIBRE con los de una economía centralmente planificada, una síntesis que trata de reaccionar para aminorar las EXTERNALIDADES, o fallas de mercado, así como también las deficiencias de un sistema de controles estatales directos, enfatizando objetivos sociopolíticos; **3.** La economía social de mercado se basa en la ECONOMÍA CLÁSICA o neoliberalismo, pero se diferencia por un mayor realismo, ya que trata de anticipar y mitigar los excesos de la COMPETENCIA MONOPOLISTA, dando mayor énfasis a los objetivos de política social y exige a los detentadores del poder económico *conciencia social* permanente, no nada más simples limosnas, desde luego deducibles fiscalmente, ante esporádicos cataclismos. Aparentemente contradictorio, el concepto de *economía social de mercado* es un sistema híbrido, que surgió por el reconocimiento de que no se puede implantar una política económica exitosamente, sin la coordinación de un principio congruente de valor social. EL MERCADO sin *responsabilidad social* es la piratería. La economía social de mercado germana diluye las fronteras entre las empresas, los sindicatos, el gobierno, las universidades, colegios tecnológicos e incluso cuenta con un programa de aprendices. El financiamiento es a través de la red de pocos y grandes bancos copartícipes, cuyo equivalente japonés es *keiretsu*, a mediano y largo plazos. No sólo a corto plazo a través del MERCADO DE VALORES como en el modelo neoliberal estadounidense. A diferencia de EUA donde los bancos tienen prohibida la comercialización del capital, los bancos germanos y nipones tienen libertad para poseer ACCIONES, sentarse en los consejos de administración y votar en las asambleas de accionistas. En Alemania y Japón, la economía y la sociedad son socios interdependientes, para establecer, por "ajuste negociado", los programas de modernización de la industria privada, y no entidades opuestas en lucha. La desreglamentación, que no es desregulación, bursátil del GRAN ESTRUENDO (*Big Bang*) en el Reino Unido y el "May Day" en EUA, ocasionaron que los mercados financieros se entregasen a la especulación, a expensas de la inversión a largo plazo en los sectores productivos (agropecuario, industria e investigación y desarrollo), lo

cual aunado al grave deterioro de la INFRAESTRUCTURA estadounidense (primer lugar mundial en inseguridad, criminalidad y drogadicción, disminución de salubridad e higiene, abstencionismo electoral, inequitativa distribución de la riqueza, pérdida de competitividad industrial, enormes déficits fiscal y comercial, fraude de las Sociedades de Ahorro y Préstamo, educación primaria y secundaria mediocres, elevada rotación de puestos, alta gerencia ritualística, más dedicada a viajar a convenciones y a redecorar oficinas, irreversibles daños ecológicos, entre muchos otros graves deterioros). Por su parte, los PAÍSES EN DESARROLLO no despegan y también se deteriora seriamente su entorno socioeconómico. Todo esto ha puesto un creciente interés, dado su éxito indiscutible, en la economía social de mercado, para tratar de salir de la ESTANFLACIÓN y tratar de controlar la turbulencia bursátil global, con un sinnúmero de desplomes bursátiles en los cuatro puntos cardinales. La principal crítica que ha recibido el Modelo Renano es, que actualmente ninguna firma germana es líder en informática, computación, telecomunicaciones, medios electrónicos, biotecnología, fibra óptica y otras industrias estratégicas para el tercer milenio. Sin embargo, nadie aboga por un cambio de modelo o lo cuestiona, ahora debe enfocarse hacia la innovación, la investigación y desarrollo, dedicándose no sólo a las manufacturas de alta calidad, sino también a los sectores de tecnología de punta, una vez más, se considera que la solución no radica en desmantelar el modelo, hay que adaptarlo a un nuevo entorno cambiante. Sus detractores, sin siquiera analizarlo, lo descalifican por la intervención del gobierno en la economía y huyen ante la palabra SOCIALISMO, prefiriendo apostar a ganar, a pesar de la baja PROBABILIDAD y perder fortunas (alta probabilidad) e inclusive suicidarse después de un crac bursátil como el de 1987 o de una DEPRESIÓN como la de 1929, al más puro y fantasioso estilo cinematográfico; mientras que los adoradores de la economía social de mercado olvidan que es un producto sistémico, o sea, un MODELO o sistema económico heterogéneo, propio de dos países, con los coeficientes educativos, más altos, totalmente reconstruidos después de la Segunda Guerra Mundial, difícil de imitar sólo copiando todos o algunos de sus componentes, ingenuamente olvidando que, en la medicina, aún entre parientes biológicos existen serias dificultades y rechazos al simple transplante de órganos, p. ej. los riñones. Finalmente, para las grandes COMPAÑÍAS INTERNACIONALES, creadoras del planeamiento estratégico, o sea, la PLANEACIÓN CORPORATIVA, la economía social de mercado, no les resulta por demás ajena, ni sorpresiva. ECONOMÍA MIXTA; ECONOMÍA KEYNESIANA; KEYNES, J. M.; NEOKEYNESIANISMO; NUEVO TRATO; AYUDA MARSHALL.

Economía sombra / *Shadow economy*. ➤ ECONOMÍA INFORMAL.

Economía subterránea / *Underground economy*. ➤ ECONOMÍA INFORMAL.

Economías de alcance / *Economies of scope*. Factores que hacen posible fabricar más barato una gama de productos, en lugar de elaborar completamente cada uno por separado, por ejemplo, autopartes, maquilas, etc. En ausencia de controles estatales de estas actividades, las compañías productoras del INSUMO estarán en una posición ventajosa para dominar el mercado de su clientela. Las economías de alcance pueden proveer la base para la DIVERSIFICACIÓN corporativa. ➤ ECONOMÍAS DE ESCALA.

Economías de escala / *Economies of scale*. Se presentan cuando la expansión de la escala de la capacidad productiva de una empresa o industria causa un incremento menos que proporcional en los costos al llevarse a cabo la PRODUCCIÓN. Como resultado, los costos promedio de producción de LARGO PLAZO se reducen (➤➤ COSTOS PROMEDIO). Las economías de escala por lo general se clasifican en:

1. Economías internas: ocurren como resultado de la expansión de la empresa individual en forma independiente de los cambios en el tamaño de otras empresas de la industria. Las fuentes más importantes de esas economías de escala son las que presentamos a continuación.

a) Indivisibilidades: muchos tipos de planta y maquinaria tienen, por razones de ingeniería, un solo tamaño de mayor eficiencia. En este caso, es imposible desde el punto de vista tecnológico hacer el equipo de un tamaño diferente, o bien, que los costos de producción que se asocian a otros tamaños sean mayores. Por tanto, a medida que la escala de producción aumenta hasta ese óptimo, se obtiene una eficiencia de producción creciente. De manera similar, puede haber indivisibilidades en los procesos de producción igual que en las plantas. Ciertos tipos de procesos de producción pueden ser viables sólo a ciertas tasas de producción. La palabra *indivisibilidades* se emplea para clasificar estas fuentes de economías de escala, porque no se podrían presentar si la escala de las plantas y los pro-

cesos fuera susceptible de aumentar o disminuir en pequeños montos sin sufrir algún cambio en su naturaleza, esto es, si fueran divisibles de manera perfecta.
b) La expansión en la escala de actividades permite mayor especialización y DIVISIÓN DEL TRABAJO entre los obreros (*cfr*. el aforismo de ADAM SMITH acerca de que la división del trabajó se limita por el tamaño del MERCADO). En realidad, esto también es una indivisibilidad, debido a que es el resultado de la capacidad fija de un trabajador y del hecho que ésta se emplea en forma óptima cuando se dedica de manera exclusiva a una tarea específica.
c) Puede haber ciertos "procesos con GASTOS FIJOS" que se deben efectuar si se lleva a cabo cualquier monto de producción, pero que tiene la misma escala sin importar las tasas de producción subsecuentes. Algunos ejemplos son: el proceso de diseño de un aeroplano, el arreglo de la imprenta para editar un periódico o un libro, y escribir un libro. Con claridad, a mayores unidades producidas, menor es el costo por unidad de los procesos con gastos fijos.
d) Relaciones de área-volumen: como hecho físico, el volumen de algún recipiente o contenedor se incrementa a su cubo (esto es, un volumen x se incrementa a x^2), su área se incrementa en sólo un cuadrado (es decir, un área y se incrementa a y^2). Por tanto, si la capacidad productiva depende del volumen, en tanto que los costos dependen del área, entonces los costos crecen menos que en forma proporcional en relación con la producción. Esta relación se toma en cuenta, entre otras, cuando se planea la construcción de barcos muy grandes de carga pesada (tanques petroleros, cargadores de metales).
e) Si se requieren varios procesos interrelacionados para elaborar un producto en particular y cada proceso tiene una escala de operación óptima diferente, entonces la escala óptima de producción combinada total es el menor múltiplo común de los procesos individuales.
f) Cuando se mantienen inventarios de materias primas, componentes, bienes o dinero, en prevención de fluctuaciones imprevistas en la producción, gastos o pedidos, entonces el tamaño de las existencias varía en general, menos que en forma proporcional a la escala de producción, los gastos o los pedidos. ►► LEY DE LOS GRANDES NÚMEROS.
Las formas principales en que se presentan las economías internas de escala, se indican arriba. Algunas, sobre todo la *a* y la *b*, se aplican tanto a las actividades de administración y organización, como a las actividades de producción. En términos de la teoría convencional de la empresa (► EMPRESA, TEORÍA DE LA), el efecto de las economías de escala internas es que la CURVA DE COSTOS promedio de largo plazo de la empresa tenga una pendiente negativa, si dichas economías existen en un rango muy grande de producción, es probable que la empresa de referencia sea de un tamaño grande y tenderá a crear un OLIGOPOLIO O MONOPOLIO.

2. Economías externas: Surgen si la expansión en la escala de toda la industria o grupo de empresas resulta en una reducción de los costos de cada empresa individual. De manera análoga a DESECONOMÍAS de escala, las economías externas por lo general se clasifican en:

a) Economías pecuniarias o ahorros en el desembolso de dinero, permaneciendo sin cambio las condiciones tecnológicas. Un ejemplo es la expansión de toda la industria, lo cual conduce a incrementos significativos de la demanda por un componente en particular, cuyo PRECIO disminuye entonces, como consecuencia de las economías de escala internas en su manufactura.
b) Economías tecnológicas que resultan de una eficiencia tecnológica creciente, mejoras en la calidad de los INSUMOS, etcétera.
El efecto de las economías de escala en la teoría estándar de la empresa consiste en desplazar hacia abajo la curva de costos promedio de largo plazo de cada empresa. Esto es, el costo promedio de largo plazo de cada empresa es menor en cada nivel mayor de producción, y esto requiere que se trace otra curva.
Economías externas / *External economies* ► ECONOMÍAS DE ESCALA.
Economías internas / *Internal economies*. ► ECONOMÍAS DE ESCALA.
Económico, ciclo / *Cycle, trade*. ► CICLO ECONÓMICO.
Economistas mexicanos / *Mexican economists*. Antes de la época colonial destacaron los códigos políticos, económicos y sociales que promulgó Netzahualcóyotl. Durante el imperio azteca, la división del trabajo alcanzó una alta especialización que se ejemplificó de manera principal por la formación de la casta pochteca. En 1791, Fabián de Fonseca y Carlos Urrutia elaboraron una *Historia de la Real Hacienda*; Agustín de las Cuevas Zayas, inspirado en las ideas fisiócratas, escribió sobre la decadencia de la agricultura novohispana en 1790; Francisco Javier Clavijero escribió *Frutos*

en que comercia o puede comerciar la Nueva España, *y proyectos útiles para adelantar el comercio de la Nueva España*; Fray Servando Teresa de Mier expuso la incompetencia administrativa del régimen colonial en su trabajo *Historia de la revolución de la Nueva España*; Francisco Severo Maldonado expuso ideas avanzadas en *Contrato de asociación para la República de los Estados Unidos del Anáhuac*; José María Luis Mora instituyó una cátedra de economía política y derecho constitucional en la primera mitad del siglo XIX, sus obras principales son *México y sus revoluciones* (1836) y *Obras sueltas* (1837); Mariano Otero analizó en forma exhaustiva las causas económicas de la situación política, en su trabajo *Ensayo sobre el verdadero estado de la cuestión social y política que se agita en la República Mexicana* (1842); Francisco Pimentel escribió *La economía política aplicada a la propiedad territorial en México*, en la cual afirma que el estudio y la difusión de la ciencia económica son indispensables para lograr el desarrollo del país, sin embargo, las luchas continuas contra la colonia, el conservadurismo, las intervenciones francesa y estadounidense no permitieron formular ni establecer un plan de desarrollo económico para el país. Durante el régimen porfirista se afirmó el pensamiento capitalista, en el que destacaron José Ives Limantour y Justo Sierra, quien escribió *México social y político*. La Revolución Mexicana introdujo mayor intervención del Estado en la economía junto con mejoras sociales, sobre todo en el campo de la salud. En la época actual, los economistas destacados son Luis Chávez Orozco, Pablo González Casanova, Jesús Silva Herzog, Ricardo Torres Gaitán, Octaviano Campos Salas, Diego G. López Rosado, Narciso Bassols, Juan F. Noyola, Antonio Ortiz Mena, Gustavo Martínez Cabañas, Horacio Flores de la Peña, Víctor L. Urquidi, Antonio Sacristán Colas, Francisco Zamora, José Luis Ceceña, Benjamín Retchkiman, Josué Saenz, Leopoldo Solís y Alfredo Navarrete, entre otros.

Économistes, les / *Economistas, los*. ➤ FISIÓCRATAS.

ECOWAS. *Economic Community of West African Status*. ➤ COMUNIDAD ECONÓMICA DE LOS ESTADOS DE ÁFRICA OESTE.

ECSC. *European Coal and Steel Community*. Comunidad Europea del Carbón y del Acero (CECA).

ECU. *European Currency Unit*. ➤ UNIDAD MONETARIA EUROPEA.

Ecuación básica de la contabilidad / *Basic accounting equation*. ➤ HOJA DE BALANCE.

Ecuación cuantitativa / *Quantity equation*. ➤ TEORÍA CUANTITATIVA DEL DINERO.

Ecuación de demanda internacional / *Equation of international demand*. La ley de costos comparativos (➤ RICARDO, D.) define los límites de los TÉRMINOS DE INTERCAMBIO dentro de los que un país comercia con otro. JOHN STUART MILL descubrió que el punto en el cual el intercambio toma lugar en realidad entre esos límites que se establecen por los costos, depende de la DEMANDA recíproca de cada país por las mercancías del otro. Esta "ecuación de demanda internacional" determina los términos de intercambio de EQUILIBRIO. Esto depende *inter alia*, de las ELASTICIDADES de demanda y OFERTA de los bienes comerciados. (➤ CRITERIO MARSHALL-LERNER).

Ecuación de Fisher / *Fisher equation*. ➤ FISHER, IRVING; TEORÍA CUANTITATIVA DEL DINERO.

Ecuaciones de intercambio / *Exchange equations*. ➤ FISHER, L.

EDC / DCE. ➤ EXPANSIÓN DEL CRÉDITO INTERNO.

EDF (*European development fund*) / Fondo Europeo de Desarrollo (➤ CONVENCIÓN DE LOMÉ).

Edgeworth, Francia Ysidro (1845-1926). Edgeworth impartió la cátedra de economía política en la Oxford University, de 1891 a 1922, y editó el *Economic journal de* 1891 a 1926. Sus libros publicados son *Mathematical Physics* (1881), *Theory of Monopoly* (1897), *Theory of Distribution* (1904) y *Papers Relating to Political Economy* (1925). Este último incluye los dos informes de 1887 a 1889 del comité, para el estudio de los NÚMEROS ÍNDICE que estableció la Asociación Británica para el Progreso de la Ciencia, en la que Edgeworth tuvo el cargo de secretario. Además de las aportaciones a la economía, Edgeworth hizo valiosas contribuciones a la estadística y a los métodos estadísticos. Al mostrar lo inadecuado de la teoría del VALOR de W. S. JEVONS, Edgeworth inventó los mecanismos analíticos de las CURVAS DE INDIFERENCIA y de las CURVAS DE CONTRATO. ➤➤ PARETO, V. F. D.

Efectivo / *Cash*. **1.** Monedas y BILLETES DE BANCO. **2.** OFERTA LEGAL en la liquidación de DEUDAS.

Efecto Averch-Johnson / *Averch-Johnson effect*. La tendencia de las compañías, la ➤ TASA DE RENDIMIENTO que está regulada, para comprometerse en una acumulación excesiva de capital con objeto de expandir el volumen de las utilidades. Si a las compañías se les dice que no se les permite ganar más de 15% de rendimiento sobre su capital, existe un fuerte incentivo de ellas para sobreinvertir, con objeto de ganar ese 15% sobre una base de capital tan grande como sea posible, aun si fuese más eficiente para ellas tener menos capital y mayores ➤ COSTOS VARIABLES. ➤ REGULACIÓN DE LA TASA DE RENDIMIENTO; ➤➤ REGULACIÓN DE PRECIOS, REGULACIÓN; CRITERIO DE COMPETENCIA.

Efecto Baumol / *Baumol effect*. La idea de que los servicios se vuelven relativamente más caros en tanto una economía se desarrolla, y de que los bienes manufacturados se vuelven relativamente menos caros. Fue desarrollada por Baumol en 1967 quien sustentó que los incrementos en la ➤ PRODUCTIVIDAD conducían a menores precios y de que la productividad mejoraba con la inversión en nueva tecnología, y de que había mayor campo para tal inversión en capital más que las industrias intensivas en mano de obra. Como la industria manufacturera tiende a ser más intensiva en capital que los servicios, éstos disfrutarían de precios relativos descendentes. Es cierto que en los países en desarrollo los precios de los bienes manufacturados tienden a ser muy altos comparados con los precios de los servicios, mientras que en los países ricos los servicios tienden a ser muy caros. Pero el efecto Baumol no debe ser sobreenfatizado: muchos sectores no manufactureros (como las telecomunicaciones) han disfrutado de incrementos espectaculares en la productividad basados en nueva tecnología. Más aún, se sostiene que es muy difícil medir la productividad en los servicios, donde los productos son generalmente difíciles de definir precisamente (es difícil decir cómo se define la productividad de un abogado o de un profesor). El efecto Baumol es utilizado parcialmente para explicar el crecimiento del gasto de gobierno, debido a que el gobierno es primordialmente un proveedor de servicios, más que de bienes para el público. ➤➤ GASTO PÚBLICO.

Efecto de derrame / *Spillover effect*. ➤ EXTERNALIDADES.

Efecto de desincentivación del trabajador / *Discouraged worker effect*. ➤ TASA DE PARTICIPACIÓN.

Efecto impacto / *Impact effect*. Efecto inmediato de algún cambio o medida de política, en contraste con el efecto de largo plazo. El efecto último de los cambios es diferente del efecto impacto si ciertas fuerzas se ponen en acción y, aunque requieran tiempo, modifican de manera gradual los cambios iniciales. Así, el efecto impacto de un aumento en DEMANDA en un MERCADO determinado puede ser un agudo aumento en PRECIOS. Sin embargo, si esto crea GANANCIAS excedentes y si no hay BARRERAS DE ENTRADA, se atraen nuevos participantes a la industria. El efecto de esto es un aumento en la OFERTA y una reducción de precios en comparación con el nivel que resulta del efecto impacto, y el efecto último puede ser un aumento muy pequeño de precios. Hay una similitud muy cercana aquí con el análisis de CORTO-PLAZO y el de LARGO PLAZO en economía: el efecto impacto se puede considerar como el efecto en el más corto de los plazos.

Efecto ingreso / *Income effect*. Efecto que tiene un cambio en el PRECIO de un bien sobre la DEMANDA de un consumidor por ese bien, por medio del cambio que induce en su INGRESO REAL. Supóngase que un consumidor obtiene un ingreso monetario determinado, que gasta en un grupo de productos, uno de los cuales, el producto *X* cuesta 50 centavos de dólar por unidad. Supóngase que el consumidor al inicio compra 10 unidades de *X*. Si su precio disminuye ahora a 30 centavos de dólar, el ingreso real del consumidor aumenta, debido a que con su ingreso monetario sin variar ahora puede consumir las mismas cantidades de bienes que antes y tener 10(20₵) = $2 extra para gastar en más bienes. Este cambio en el ingreso real tiene el efecto de incrementar la demanda del consumidor por ciertos bienes. Si *X* es uno de ellos, entonces el cambio en ingreso real contribuye al incremento total en la cantidad que se demanda de *X* como resultado de la disminución de su precio. Si no se compran mayores cantidades de *X* sólo como resultado de los cambios en ingreso real, entonces los cambios en la cantidad de *X* se deben por completo al hecho de que, debido a que *X* es ahora más barato que antes en relación con los demás bienes sustitutos, tenderá a ser sustituido por ellos (por ello, éste se denomina EFECTO SUSTITUCIÓN de cambios en el precio). Por último, si el aumento en el ingreso real en verdad tendiera, permaneciendo lo demás igual, a disminuir la cantidad que se compra de *X* (esto es, *X* es un BIEN INFERIOR), entonces, el efecto ingreso tendería a compensar el efecto sustitución y se observaría sólo un pequeño incremento en la cantidad de *X*, o aun una reducción, cuando el efecto ingreso es más fuerte que el efecto sustitución. Este último caso de un bien que es tan inferior que su efecto ingreso, elimina su efecto sustitución y causa disminución en la cantidad que se demanda de un bien cuyo precio se redujo; es la explicación teórica del famoso caso de los "BIENES GIFFEN".

Efecto oído de Sow / *Sow's ear effect*. La inhabilidad de un país para elevar su ➤ PRODUCTIVIDAD o el ➤ PRODUCTO INTERNO BRUTO per cápita respecto de otros países con desarrollo comparable a pesar de los ajustes de política en las variables ➤ MACROECONÓMICAS (por ejemplo, el tipo de cambio o la ➤ TASA DE INTERÉS) porque las deficiencias por el lado de la oferta de la economía, por ejemplo, mano de obra

inadecuadamente preparada (➤ ECONOMÍA POR EL LADO DE LA OFERTA). El término se refiere al viejo aforismo británico que dice "No se puede hacer una bolsa de seda del oído de la puerca" o "No le pidas peras al olmo". ➤➤ CONVERGENCIA; DESARROLLO ECONÓMICO; ECONOMÍA INSTITUCIONAL; SMITH, A.

Efecto Pigou / *Pigou effect*. ➤ PIGOU, A. C.

Efecto Ricardo / *Ricardo effect*. F. A. HAYEK expuso que, si los PRECIOS a que las empresas venden sus productos crecen más que los COSTOS de sus materias primas y sus salarios, la tasa promedio de GANANCIA sobre el CAPITAL que se emplea al año, aumenta más en las empresas con un periodo de rotación corto que en las compañías con un periodo de rotación largo. Esto se puede ilustrar mejor con un ejemplo aritmético simple. Si la tasa de ganancia anual es de 5%, 100 dólares de capital producen 105 dólares en un año y 110 en dos años (en forma aproximada, ignorando el INTERÉS COMPUESTO). Si los precios de la producción aumentan en, por ejemplo 1%, el RENDIMIENTO aumenta a 6 dólares en un año y 11 en dos años. Por tanto, la tasa de ganancia aumenta a 6% en un año para el capital que se puede rotar en un año, pero sólo a 5.5% en un año para el capital con un periodo de rotación de dos años. Por tanto, en tiempo de bonanza, cuando los precios de las MERCANCÍAS aumentan más rápido que los salarios, las empresas se desaniman de invertir en las industrias de bienes de capital, debido al largo periodo de producción que se requiere. Esta reacción se denomina efecto Ricardo por su afinidad con el argumento de Ricardo acerca de que si los SALARIOS REALES disminuyen, las empresas tienden a sustituir TRABAJO por maquinaria. Esta conclusión contrasta con el punto de vista de J. M. KEYNES que se basa en el principio del acelerador (➤ PRINCIPIO DE ACELERACIÓN).

Efecto sustitución / *Substitution effect*. Cambio en la cantidad que un consumidor demanda de un bien como resultado *sólo* del cambio en su PRECIO en relación con los de otros bienes, manteniéndose constante el INGRESO REAL o la UTILIDAD del consumidor. Supóngase que el precio del café disminuye; entonces es posible esperar dos tipos de efectos sobre la DEMANDA por café del consumidor. Primero, el café es ahora más barato en relación con sus sustitutos, té, jugo de naranja, leche, etc., y se espera, por tanto, que el consumidor tome un poco más de café y un poco menos de los sustitutos. Segundo, el ingreso real del consumidor aumenta –con su ingreso monetario específico puede comprar más porque el café es más barato y como resultado está en mejor situación–. Este ingreso mayor resulta en mayor demanda por al menos algunos bienes, y el café (así como tal vez algunos de sus sustitutos) puede ser uno de ellos. Por tanto, la reducción en el precio afecta la demanda por café en dos formas y es interesante distinguir esos dos efectos. Es posible imaginar que cuando el precio del café disminuye, se reduce el ingreso *monetario* del consumidor para cancelar por completo el efecto en su ingreso *real* –el consumidor queda en la misma situación que antes–. Entonces, se puede observar el cambio en su demanda que resulta sólo del cambio en el precio relativo del café, y este cambio se denomina efecto sustitución de la reducción en el precio. La teoría económica predice que este efecto sustitución es siempre inambiguo –se demanda más después que disminuye el precio y menos después que aumenta–. Por otro lado, el cambio total en la demanda, que resulta tanto del efecto sustitución como del incremento en el ingreso real (el EFECTO INGRESO) es ambiguo; en general, se predice que la demanda del consumidor por café aumenta, decrece o permanece igual después de una reducción en el precio. La razón es que el incremento en el ingreso real puede trabajar *con* el efecto sustitución, causando un aumento total en la demanda, o puede trabajar *contra* el efecto sustitución, causando tal vez una reducción total en la demanda. El último caso sólo puede suceder si el bien es un BIEN INFERIOR y, si en efecto sucede, el bien en cuestión se denominaría BIEN GIFFEN. El propósito del análisis de los efectos ingreso y sustitución consiste en llegar a concluir algo más que la afirmación más bien vacía de que, después de un cambio en el precio puede suceder cualquier cosa. De hecho, para todos los bienes, excepto los fuertemente inferiores, se puede estar seguros de que una reducción en el precio incrementa la cantidad que se demanda y las CURVAS DE DEMANDA se pueden trazar con pendiente negativa, de izquierda a derecha.

Efecto verdadero de equilibrio / *Real balance effect*. ➤ PIGOU, A. C.

Efectos externos / *External effects*. ➤ EXTERNALIDADES.

Eficacia / *Effectiveness*. Virtud, actividad, fuerza y poder para obrar. Cualidad de la actividad de los agentes económicos que consiste en alcanzar el fin que se persigue. La eficacia se relaciona con la realización de los propósitos de la sociedad de manera que, cuando se logra un fin específico y deseado, se dice que la acción es eficaz. Por tanto, el logro es la medida de la eficacia, sin considerar la

economía en los medios para alcanzar el fin deseado.
Eficiencia / *Efficiency*. Cualidad de la actividad empresarial, que consiste en la minimización del empleo de medios para lograr el cumplimiento de un objetivo determinado. La eficiencia es la actividad económica en el estricto sentido de la palabra. Los conceptos de eficacia y eficiencia se complementan en la descripción de la actividad administrativa, ya que el primero se refiere al cumplimiento de la meta u objetivo propuesto y el segundo a la manera de llegar al mismo.
Eficiencia de la asignación / *Allocative Efficiency*. ➤ EFICIENCIA ECONÓMICA.
Eficiencia económica / *Economic efficiency*. Eficiencia en el empleo y asignación de RECURSOS. En el uso de recursos, la eficiencia económica exige que cualquier producción determinada se produzca al COSTO mínimo, lo cual significa que se eviten tanto los sobrantes como la ineficiencia tecnológica y que se utilicen PRECIOS de los insumos apropiados para encontrar el proceso de producción que minimice los costos. En la asignación de recursos, la eficiencia económica requiere que no sea posible cambiar la asignación existente de recursos de tal forma que alguien se encuentre en mejor posición y nadie en peor posición, debido a que, si esto es posible, la asignación presente implica un "desperdicio de bienestar". Este criterio de eficiencia en la asignación lo propuso en un principio V. F. PARETO, por lo que se denomina *criterio de Pareto*. LA ECONOMÍA DEL BIENESTAR se ha preocupado por trasladar esas concepciones de la eficiencia económica a proposiciones concretas acerca de política económica de la conveniencia de ciertos tipos de organización económica, por ejemplo, el SISTEMA DE PRECIOS.
Eficiencia marginal de la inversión / *Marginal efficiency of investment*. ➤ TASA INTERNA DE RETORNO.
Eficiencia marginal del capital / *Marginal efficiency of capital*. ➤ TASA INTERNA DE RETORNO.
Eficiencia productiva / *Productive efficiency*. ➤ EFICIENCIA ECONÓMICA.
Eficiencia *X* / *X-efficiency*. Término para denotar la eficiencia general administrativa y tecnológica. Esto es, la eficiencia con la cual una firma utiliza sus INSUMOS, resuelve sus problemas organizacionales y efectúa todas sus actividades a costo mínimo. Por lo general. la teoría económica se considera como un corolario de la maximización de GANANCIAS que las firmas operan con el máximo de eficiencia *X*. Sin embargo, en forma más reciente, se señaló que cuando las firmas están aisladas de la competencia, éste no puede ser el caso. ➤ EFICIENCIA ECONÓMICA; EMPRESA, TEORÍA DE LA; MONOPOLIO; OLIGOPOLIO.
EFTA. *European Free Trade Association*. ➤ ASOCIACIÓN EUROPEA DE LIBRE COMERCIO (AELC).
EFTPOS. *Electronic funds transfer at point of sale*. ➤ TARJETA DE CRÉDITO/DÉBITO.
EIB. *European Investment Bank*. ➤ BANCO EUROPEO DE INVERSIÓN (BEI).
EIS. *Enterprise Investment Scheme*. ➤ ESQUEMA DE INVERSIÓN EMPRESARIAL.
Ejército industrial de reserva / *Reserve industrial army*. Cantidad sobrante de obreros en comparación con la demanda de fuerza de trabajo por parte del capital. ➤ MARX, KARL.
El que contamina paga / *Polluter pays principle*. La idea de que las emisiones contaminantes deben ser gravadas con impuestos con objeto de que aquellos que las ocasionen, carguen con el costo de sus acciones. El principio de permitir que la contaminación ocurra, pero de gravarla, deriva de ➤ PIGOU en 1932. Es un enfoque que contrasta con el de prohibir la contaminación francamente o de permitirla bajo ciertos límites. La ventaja de gravarla fiscalmente es que si la tasa fiscal cubre el daño o el sufrimiento ocasionado por la contaminación, a las firmas les convendrá contaminar sólo si los beneficios de causarla son mayores que los costos. Además, el impuesto generará ingresos que pueden utilizarse para compensar a quienes sufran más. Un ejemplo de impuesto a la contaminación sería un impuesto al contenido de carbón de los combustibles fósiles para contrapesar el efecto invernadero en la atmósfera que produce el dióxido de carbono –un impuesto al carbón–. Mientras que, bajo información perfecta, los impuestos a la contaminación pueden producir ➤ EFICIENCIA ECONÓMICA, resultaría muy difícil fijar el nivel del impuesto correctamente, y el costo de cometer errores, ya sea de permitir mucha contaminación, por ejemplo, podría ser muy alto.
Elasticidad / *Elasticity*. En términos generales, se define como una medida del grado de respuesta de una VARIABLE ante cambios en otra. Así, la *elasticidad precio de la demanda* es el grado de respuesta de la cantidad que se demanda de un bien ante cambios en el precio; la ELASTICIDAD INGRESO DE LA DEMANDA se refiere a la respuesta de la cantidad que se requiere de un bien a los cambios en el INGRESO de los consumidores; *la elasticidad precio de la demanda* es la respuesta de la cantidad que se ofrece de un bien ante cambios en su PRECIO. En forma numérica, se determina por el cambio proporcio-

ELASTICIDAD ARCO

nal en la VARIABLE DEPENDIENTE; por ejemplo, la cantidad que se demanda o la que se ofrece, dividida entre el cambio proporcional en la VARIABLE INDEPENDIENTE, por ejemplo, el precio o el ingreso, que lo causó. Por tanto, la elasticidad resultante es un número puro, independiente de unidad, y su magnitud se puede comparar con facilidad con cosas que se miden en otras unidades. Por ejemplo, la elasticidad precio de la demanda por hojuelas de maíz es mayor que la que hay por automóviles Rolls-Royce, si la elasticidad en el primer caso es de 2 (es decir, con 10% de reducción en el precio, la demanda por hojuelas de maíz crece en 20%) y en el segundo caso es de 1 (es decir, con 10% de reducción en el precio, la demanda por automóviles Rolls-Royce aumenta en 10% en términos de cantidad). Tiene mayor significado indicar que la demanda por hojuelas de maíz tiene mayor respuesta a cambios en su precio que la demanda de automóviles Rolls-Royce, basándose en esta medida en los cambios absolutos en cantidades y precios. Puesto que la elasticidad es una medida de la respuesta de una variable a cambios en otra, está implícita en la forma de las CURVAS DE DEMANDA, las CURVAS DE OFERTA y las CURVAS DE COSTOS que emplean los economistas. La elasticidad se puede medir de dos formas que veremos a continuación.

1. Elasticidad arco: sean dos variables X y Y, tales que los valores tomados por Y dependen de los tomados por X. Si X cambia por un cierto número de unidades, por ejemplo DX unidades, entonces Y también cambiará por un cierto número de unidades, como DY (donde D es un símbolo que significa "un pequeño cambio finito en"). El cambio proporcional en X se puede medir en tres formas diferentes, a saber:

$$DX/X_1 \text{ o } DX/X_2 \text{ o } DX \Big| \frac{X_1 + X_2}{2}$$

donde X_1 es el valor inicial y X_1 el valor final. En forma similar, es posible medir el cambio proporcional en Y como:

$$DY/Y_1 \text{ o } DY/Y_2 \text{ o } DY \Big| \frac{Y_1 + Y_2}{2}$$

La elasticidad de Y con respecto a cambios en X es, entonces:

$$\frac{\text{cambio proporcional en } Y}{\text{cambio proporcional en } X}$$

Esta medida se denomina *elasticidad arco*, porque toma cambios finitos en X y Y, y por tanto, si se infiere la relación entre X y Y siendo trazada como una curva entre dos ejes, se está midiendo el cambio proporcional en Y como resultado de un cambio en X sobre un arco de esta curva. Los defectos de esta medida consisten en que el valor de la elasticidad puede depender del tamaño del cambio en X que se tome (el cual es, en esencia, arbitrario), y desde luego, diferirá según cuál de los tres métodos de medición de los cambios proporcionales se elija. Esos defectos se evitan por medio de la segunda forma de medición.

2. Elasticidad punto. Aquí se toma un cambio infinitamente pequeño en X, dX, y se encuentran los cambios correspondientes infinitamente pequeños en Y, dY, expresándolos como proporciones, en forma respectiva, de sus valores iniciales X y Y (d es un símbolo que significa "un cambio infinitamente pequeño en"; quienes conocen algo de cálculo, lo reconocerán como la operación diferencial). Entonces, se encuentra la elasticidad punto de Y respecto de cambios en X como:

$$\frac{\text{cambio proporcional en } Y}{\text{cambio proporcional en } X} = \frac{dY/Y}{dX/X} = \frac{dY}{dX} \cdot \frac{X}{Y}$$

Esta medida se denomina *elasticidad "punto"* porque mide de manera efectiva la elasticidad en un punto de la curva que relaciona Y con X, que corresponde a los valores de X y Y elegidos; y éste es el resultado de tomar cambios infinitamente pequeños en X y Y. La expresión anterior de la elasticidad punto incluye el término dY/dX, la primera derivada de Y respecto de X. De hecho, la elasticidad punto se calcula evaluando esta derivada en un par de valores de X y Y en particular e insertando esto en la fórmula que se muestra arriba. ►► MARSHALL, A. Con referencia a la elasticidad precio de la demanda (definida arriba), se tiene lo siguiente: si la elasticidad que se obtuvo es mayor que 1, se dice que el bien tiene una "demanda elástica" (por ejemplo, las hojuelas de maíz); si la elasticidad es igual a 1, se dice que el bien es de elasticidad unitaria (por ejemplo, los automóviles Rolls-Royce); y si la elasticidad es menor que 1, se dice que el bien tiene una "demanda inelástica". La importancia de la medida de la elasticidad precio de la demanda reside en que indica qué pasaría con el gasto total en un bien si su precio cambiara.

Elasticidad arco / *Arc elasticity.* ► ELASTICIDAD.

Elasticidad cruzada de la demanda / *Cross-elasticity of demand*. Respuesta de la cantidad demandada de un bien ante cambios en el PRECIO de otro. Se mide tomando el cambio proporcional en la cantidad que se demanda del primer bien y dividiéndolo entre el cambio proporcional en el precio del segundo. Cuando esta elasticidad es positiva, los bienes son SUSTITUTOS (puesto que el aumento en el precio de uno causa incrementos en la demanda por el otro) y cuando es negativa se trata de bienes complementarios (➤ DEMANDA COMPLEMENTARIA). Como con cualquier elasticidad de la demanda, la elasticidad cruzada se puede medir con la fórmula de la elasticidad-punto. (➤ ELASTICIDAD). Por último, el valor numérico de la elasticidad mide la cercanía de la relación entre los dos bienes, denotando un valor de cero la no existencia de relación y un valor alto, positivo o negativo, una relación cercana.

Elasticidad de los impuestos / *Tax elasticity*. La elasticidad tributaria expresa la relación entre la variación relativa de la recaudación de un impuesto o de un sistema fiscal y la simultánea variación relativa del Producto Interno Bruto.

Elasticidad de sustitución / *Elasticity of substitution*. Porcentaje de cambio en la proporción en que se utilizan dos INSUMOS, dividido entre el porcentaje de cambio en la TASA DE SUSTITUCIÓN TECNOLÓGICA. Esto es, a medida que se presenta un movimiento de un punto a otro a través de una ISOCUANTA, la tasa de sustitución tecnológica entre los insumos cambiará, al igual que la proporción en la cual se utilizan los insumos. La elasticidad de sustitución mide, entonces, la relación entre esos cambios a medida que se presenta un movimiento a lo largo de una isocuanta. La utilidad de esta medida consiste en que resume la facilidad con la que un insumo se puede sustituir por el otro sin que haya cambio en la producción. Un valor de cero indica que no hay cambio en la proporción en la cual se deben utilizar los insumos, es decir, se tienen que utilizar en proporciones fijas, y, por tanto, no son SUSTITUTOS. Un valor de infinito indica que no hay cambio en la tasa de sustitución a medida que las proporciones de los factores varían; o sea, son sustitutos perfectos.

Elasticidad ingreso de la demanda / *Income elasticity of demand*. Respuesta de la DEMANDA por un bien ante cambios en el INGRESO del comprador. Se mide como el cambio proporcional en la cantidad que se demanda dividido entre el cambio proporcional en el ingreso que lo ocasionó. Al igual que con otros conceptos de ELASTICIDAD, por ejemplo, elasticidad precio de la demanda, la elasticidad ingreso de la demanda se puede medir con las fórmulas de elasticidad punto o de elasticidad arco. Por lo regular, se esperaría que la elasticidad ingreso de la demanda por un bien fuera positiva (aumentos en el ingreso causan incrementos en la demanda) o cero (los incrementos en el ingreso no causan cambios en la demanda). Pero, en algunos casos, la elasticidad debe ser negativa, al menos para algunos niveles de ingreso, en tales casos los bienes se denominan BIENES INFERIORES.

Elasticidad precio de la demanda / *Price elasticity of demand*. ➤ ELASTICIDAD.

Elasticidad precio de la oferta / *Price elasticity of Suply*. ➤ ELASTICIDAD.

Elasticidad punto / *Point elasticity*. ➤ ELASTICIDAD.

Elusión de impuestos / *Tax avoidance*. Arreglo de los asuntos finacieros propios, dentro de la ley, para minimizar las OBLIGACIONES fiscales, a diferencia de la *evasión fiscal*, la cual se hace para reducir el pago de impuestos por medio de, por ejemplo, no declarar los INGRESOS o las GANANCIAS.

Emigración / *Migration*. Acción y efecto de que una persona o conjunto de personas abandone su lugar de origen para establecerse o trabajar en otro por tiempo ilimitado o en forma temporal.

Emisión de bonificación o emisión de derechos, emisión de certificados, emisión de capitalización (EUA: dividendo de acciones, pulverización de acciones). / *Bonus issue, o rights issue, scrip issue, capitalization issue* (U. S. *stock dividend, stock split*). Términos virtualmente sinónimos que describen ACCIONES determinadas, sin cargo, a los accionistas existentes en proporción a las acciones que ya poseen. Una *emisión de certificados* no se suma al CAPITAL EMPLEADO por la empresa, pero se hace cuando éste se incrementa por ganancias retenidas y, por tanto, está fuera de línea con el CAPITAL EMITIDO. En consecuencia, es una transacción puramente en libros. Los DIVIDENDOS por ejemplo después de una emisión de certificados, se dividen entre un número más grande de acciones, por lo que el dividendo por acción cae en proporción al número de acciones emitidas. ➤➤ MERCADO DE EMISIONES NUEVAS.

Emisión de capitalización / *Capitalization issue*. ➤ EMISIÓN DE BONIFICACIÓN.

Emisión de certificados / *Scrip issue*. Emisión de ACCIONES nuevas para los accionistas, en proporción con sus tenencias existentes que, a diferencia de la EMISIÓN DE DERECHOS, se hace sin cargo. Una emisión de certificados o bonos no

colecta CAPITAL nuevo. Es sólo un ajuste a la estructura de capital, el cual capitaliza reservas que por lo regular consisten en GANANCIAS anteriores. La palabra "certificado" es una abreviatura de "certificado de suscripción". ►► CAPITALIZACIÓN.

Emisión de derechos / *Rights issue*. Oferta de ACCIONES nuevas a los accionistas existentes. Una compañía ofrece los "derechos" en cierta proporción a los tenedores existentes de acuerdo con el monto de CAPITAL PROPIO nuevo que desea obtener. Así, en una "emisión de derechos de uno a uno", se ofrece a cada accionista una cantidad de acciones igual a la que ya posee. Para asegurar que la emisión se tome, las acciones nuevas se ofrecen muy por debajo de su precio de mercado. La elección del descuento por debajo del precio corriente no es tan crítico en circunstancias normales como se supone con frecuencia, porque cuando se anuncia la emisión de derechos, el precio de mercado de las acciones se ajusta a la opinión que hay en el mercado acerca de su valor. La emisión de derechos es una forma relativamente barata para obtener CAPITAL para una empresa que cotiza en la bolsa de valores, puesto que se evitan los costos de preparar un prospecto, la comisión de SUSCRIPCIÓN y la propaganda en periódicos. ► MERCADO DE EMISIONES NUEVAS; BANCA DE INVERSIÓN.

Emisión de dinero / *Money issue*. Actividad que consiste en poner en circulación signos monetarios por parte de las instituciones autorizadas para ello en virtud de las disposiciones legislativas. Además de la acuñación de moneda metálica, la emisión monetaria se puede materializar en billetes.

Emisión designada / *Tap issue*. Emisión de CERTIFICADOS DE LA TESORERÍA para las entidades del gobierno a PRECIO fijo y sin que pasen por el MERCADO; a diferencia de una emisión propuesta. ► PROPUESTAS.

Emisión fiduciaria / *Fiduciary issue*. Papel MONEDA (► NOTA BANCARIA) no respaldado por oro o plata. El término tiene sus orígenes en la ley británica sobre Constitución de Bancos de 1844, que determinó el límite para la emisión fiduciaria en 14 millones de libras. Los billetes emitidos por encima de este monto debían estar totalmente respaldados por oro. El límite fiduciario ha aumentado en forma sucesiva y las autoridades monetarias están ahora en libertad de modificar la emisión de billetes en la forma que deseen; por supuesto, la emisión de billetes es ahora fiduciaria por completo. ► ESCUELAS DE BANCA Y MONEDA.

Emisora / *Issuer*. Nombre genérico que reciben quienes emiten títulos de propiedad: las acciones en el caso de empresas; el crédito (deuda) en obligaciones de las empresas y el gobierno; los certificados de participación; el financiamiento a corto plazo; el papel comercial, las empresas; los certificados de la tesorería, el gobierno y las aceptaciones bancarias.

Emitido, capital / *Capital, issued*. ► CAPITAL EMITIDO.

Empate de ventas / *Tie-in sales*. Ventas de un producto que tienen una condición de que algún otro ítem será comprado en el mismo momento. Un ejemplo sería la condición de que con objeto de suscribirse a los servicios de una compañía telefónica, usted tenga que comprar uno de sus teléfonos. Es un ejemplo de una coerción vertical. ►► FORZAR LA LÍNEA COMPLETA.

Empresa a riesgo compartido / *Joint venture*. Un compromiso de negocios en el cual dos empresas invierten en un proyecto en el cual ambas tienen un control parcial. Es una manera común de colaboración entre las empresas –especialmente en proyectos de arriesgados de alta tecnología– sin comprometerse en una ► FUSIÓN EN GRAN ESCALA. El crecimiento de las empresas de riesgo compartido ha sido notable y presenta muchos cuestionamientos de política pública análogos a aquellos que presentan las adquisiciones, para las cuales las empresas de riesgo compartido son un sustituto estratégico.

Empresa de múltiples productos / *Multiproduct firm*. Empresa que fabrica más de un producto. Aunque el análisis económico estándar por lo regular considera a la empresa de un solo producto, no es difícil generalizarlo al caso de múltiples productos. De manera empírica, desde luego, las empresas de productos múltiples son la gran mayoría.

Empresa de servicio público / *Public utility*. Empresa que produce y suministra algunos de los siguientes productos: electricidad, transporte, combustible, teléfonos y agua. La naturaleza de la tecnología de esos bienes es tal que las empresas que los producen tienen considerable poder de MONOPOLIO. Esto se puede deber a las ECONOMÍAS DE ESCALA o al costo prohibitivo de los sistemas de distribución –por ejemplo, si cada familia de las que viven en una calle obtiene su electricidad de una compañía diferente, habría tantos cables de energía como familias en la zona–. Debido a esta tendencia al monopolio y además a la importancia de esos bienes para la vida moderna, es casi universal la existencia de alguna forma de REGULACIÓN o control de los servicios públicos por parte del Estado.

Empresa privada / *Private enterprise*. Actividad económica privada, que difiere de la actividad económica del gobierno o EMPRESA PÚBLICA. De manera más general, empresa privada significa un sistema económico en que los recursos de CAPITAL y otras propiedades se poseen por individuos y en el que la producción se lleva a cabo en busca de la GANANCIA privada. Todas las economías modernas son, en distintos grados, sistemas mixtos de actividad económica pública y privada (➤ ECONOMÍA MIXTA). ➤➤ MARX, K.; ECONOMÍA DEL BIENESTAR.

Empresa pública / *Public enterprise*. SOCIEDAD EMPRESARIAL implicada en la producción y venta de bienes y servicios que pertenecen por completo al Estado y se controlan por éste. Ésta es una forma muy común de organización de negocios en México, Europa y Canadá, en tanto que en Estados Unidos se prefiere la REGULACIÓN a la propiedad estatal, como medio de lograr el control sobre el MONOPOLIO. ➤➤ INDUSTRIAS NACIONALIZADAS.

Empresa, teoría de la / *Firm, Theory of*. Parte de la MICROECONOMÍA que se refiere a la explicación y predicción de decisiones de la empresa, en particular con respecto a producción, PRECIOS, INSUMOS y los cambios en ellos. La teoría trata a la empresa a un nivel muy elevado de abstracción. En sus supuestos no considera muchas características de las empresas modernas –separación de la propiedad y la administración, como se presenta en las SOCIEDADES ANÓNIMAS, estructuras organizacionales grandes y complejas, imperfecciones de la información acerca del ambiente externo que enfrenta la compañía– y supone que la empresa intenta maximizar GANANCIAS sujeta a condiciones de DEMANDA y COSTOS conocidas. La naturaleza de esas condiciones de demanda, y por tanto de los niveles de producción e insumos seleccionados por la empresa, pueden diferir según si la empresa vende en un mercado perfecto o imperfecto (➤ COMPETENCIA PERFECTA). Sin embargo, la teoría fundamental de la empresa es la misma en cada caso: la empresa maximiza ganancias con información completa, certidumbre total y sin problemas de carácter organizacional.

Desde luego, la teoría es irrealista en un sentido descriptivo. Sin embargo, sigue siendo un pilar del cuerpo de la microeconomía. Esto no se debe, como algunos argumentan, a que los economistas estén tan obsesionados con la elegancia teórica y las pulcras abstracciones que ignoran "el mundo real". La razón es, más bien, que la teoría es muy simple, pero muy poderosa: permite que se realice un amplio rango de predicciones, hasta cierto punto exactas, acerca del comportamiento de la empresa, las cuales no se podrían obtener con facilidad y sin ambigüedad a partir de teorías más complicadas. Además, es el primer paso esencial en el proceso de elaboración de una teoría de MERCADOS y a partir de ella, una teoría del proceso de ASIGNACIÓN DE RECURSOS en la economía como un todo, y éstas aportan mucho a los trabajos sobre las ECONOMÍAS DE LIBRE MERCADO. Sin embargo, existe mucha insatisfacción con la teoría tradicional de la empresa. En parte esto surge del deseo de realismo por sí mismo, y en parte, del hecho que se han refutado ciertas predicciones de la teoría, por ejemplo, que la empresa no cambiará el precio en respuesta a un cambio en un costo fijo. Por último, la importancia de los mercados oligopólicos (➤ OLIGOPOLIO) creó una necesidad de remisión de la teoría de la empresa por dos razones: **1.** La indeterminación de la teoría estándar de la empresa en situaciones de oligopolio sugiere que si se van a elaborar predicciones definitivas, se debe poner más atención al comportamiento real de las empresas en tales situaciones; y **2.** El hecho que las empresas oligopólicas estén hasta cierto punto protegidas de las presiones de la competencia, significa que tienen a su arbitrio perseguir objetivos diferentes de las ganancias.

Desde principios de la década de los cincuentas, existe un desarrollo gradual de teorías que intentan mejorar la tradicional. El desarrollo más significativo se ha concentrado en los objetivos de la empresa, es decir, el supuesto de maximización de ganancias. Se observó que los tenedores de acciones, quienes reciben las ganancias y los dueños de la empresa, tienden a no participar en forma activa en la administración de sus empresas, sino que sólo esperan conservar un nivel razonable de dividendos, en tanto que los administradores en realidad controlan la toma de decisiones. Esto condujo a una serie de teorías que se basan en la hipótesis de que las decisiones se toman para favorecer los objetivos de los ejecutivos superiores, siempre sujetas a la restricción de que los tenedores de acciones reciban niveles satisfactorios de DIVIDENDOS. Así, una teoría presentada por W. J. Baumol en *Business Behaviour, Value and Growth* sugiere que la empresa tratará de maximizar su tamaño, determinado por los ingresos por ventas, puesto que la satisfacción en la administración y los premios dependen más del tamaño que de las ganancias. Esto llevó a ciertas predicciones del comportamiento que difieren de las que se-

rían hechas por la maximización de ganancias, por ejemplo, las empresas producirían y harían más propaganda que bajo una situación de maximización de ganancias y responderían a un aumento en costos fijos aumentando los precios. Oliver E. Williamson desarrolló un MODELO en términos similares en *The Economics of Discretionary Behaviour.* Propuso que la satisfacción de los administradores depende del tamaño de sus departamentos (medido por el gasto administrativo), el monto de ganancias declaradas que es posible retener en lugar de distribuirlas a los accionistas (por esto, harían inversiones que no tuvieran que contar con la aprobación de los accionistas) y, por último, del monto de sus cuentas de gastos y otras gratificaciones (automóviles de la compañía, etc.) que los administradores pueden obtener para ellos mismos. Otra vez, la teoría proporciona un amplio rango de predicciones que difieren tanto del modelo clásico como de la teoría de Baumol arriba descrita.

Un tercer modelo algo parecido al anterior es el que desarrolló R. Marris en *The economic Theory of Managerial Capitalism*, quien toma la maximización de la tasa de crecimiento de la empresa como el objetivo de la administración. La característica notable de este modelo es que abandona el esquema estático de la teoría convencional (que se presenta en los dos modelos mencionados arriba) e intenta construir de manera explícita un análisis de la tasa de crecimiento de la empresa (➤ DINÁMICA ECONÓMICA). La característica común de esas teorías "modernas" es que se concentran en los objetivos de la empresa, todavía tendiendo a ignorar problemas de organización e imperfecciones en la información. Además, consideran que la empresa intenta maximizar algo, es decir, busca el mayor valor posible, en lugar de alcanzar ciertos niveles satisfactorios de ventas, ganancias, etc. En estos aspectos todavía están muy cercanas al enfoque tradicional. La separación más importante a partir de esto se llevó a cabo por LA TEORÍA DEL COMPORTAMIENTO DE LA EMPRESA, la cual supera el concepto de que la organización maximiza algo para concentrarse en los procesos de decisión de la empresa y la forma en que se afectan por el ambiente organizacional. Esta última teoría tal vez se aproxima más que ninguna otra a una descripción auténtica de las empresas del mundo real. ➤➤ COURNOT, A. A.; GALBRAITH, J. K.; SIMON, H. A.

Empresario / *Entrepreneur.* Término con el que se designa en la teoría económica al propietario-administrador de una empresa. Las funciones del empresario son: **1.** Financiar la oferta de CAPITAL de la empresa, **2.** Organizar la producción comprando y combinando INSUMOS, **3.** Decidir la tasa de PRODUCCIÓN con base en sus expectativas acerca de la DEMANDA, y **4.** Correr el RIESGO que surge en forma inevitable del hecho de que se deben dedicar RECURSOS a la producción antes de que la producción se pueda vender. Las GANANCIAS constituyen el ingreso del empresario. Al igual que la empresa misma, en teoría económica (➤ TEORÍA DE LA EMPRESA) el empresario es una abstracción teórica, aunque tiene una contraparte empírica en todas las pequeñas empresas de la economía. Sin embargo, en las grandes corporaciones, que aportan la mayor proporción de bienes (➤ BIEN ECONÓMICO) y SERVICIOS, las funciones empresariales están divididas. El financiamiento se aporta por personas e instituciones que hacen PRÉSTAMOS a tasas fijas de interés y compran BONOS, OBLIGACIONES O ACCIONES ORDINARIAS. La empresa es en realidad propiedad de sus accionistas, quienes reciben ganancias de las operaciones en forma de DIVIDENDOS. Debido a que los dividendos fluctúan de acuerdo con las ganancias y con las condiciones de los negocios, por lo que pueden llegar a ser de cero, los tenedores de acciones ordinarias también corren los riesgos del empresario. Las funciones de toma de decisiones en la empresa y la real toma de riesgos (en oposición a correr el riesgo) se llevan a cabo por la junta de directores y ejecutivos asalariados de la compañía. Así, en las compañías más importantes de la economía en la actualidad, no hay empresarios individuales. Es posible demostrar que las predicciones que hace la teoría estándar acerca del comportamiento de la empresa corresponden de manera bastante razonable a lo que sucede en la práctica, por lo que su "empresario" simplificado puede ser una abstracción útil. Sin embargo, muchos economistas que trabajan en este campo señalan que la separación de las funciones empresariales tiene importantes implicaciones para la teoría económica y para el comportamiento de la empresa. ➤ SEPARACIÓN DE LA PROPIEDAD Y EL CONTROL.

EMS (*European Monetary System*) ➤ SISTEMA MONETARIO EUROPEO (SME).

Encaje legal / *Bank reserves to cover obligations.* Porcentaje que, respecto del total de los recursos ajenos de un banco, alcanza el saldo de sus depósitos en el banco central.

"En el banco" / *"In the bank"*. Cuando las CASAS DE DESCUENTO necesitan pedir prestado DINERO del BANCO CENTRAL se dice que el MERCADO MONETARIO está "en el banco". ➤➤ PRESTAMISTA DE ÚLTIMO RECURSO.

Endeudamiento neto del sector público / *Public sector net borrowing*. Una medida general del déficit del gobierno, que incluye los déficits de los gobiernos central, local y de las empresas estatales. El endeudamiento neto del sector público es similar al ➤ REQUERIMIENTO de efectivo neto del sector público (RENSP), pero está más en línea con los principios de la contabilidad de acumulaciones (➤ GASTOS DEVENGADOS) ➤ contabilidad de recursos y el presupuesto. Por ejemplo, mientras que RENSP se mejora si el gobierno vende un activo (como los productos de la venta se cuentan como ingresos, justo como la tributación), el endeudamiento neto del sector público no es enaltecido por tal acción.
Enfundado / *Funded*. ➤ PENSIÓN PERSONAL.
Enganchamiento dinámico / *Dynamic peg*. ➤ TIPO DE CAMBIO.
Engel, Emst (1821-1896). ➤ LEY DE ENGEL.
Engranaje del capital / *Equity gearing*. Apalancamiento.
Entrada / *Entry*. ➤ BARRERAS A LA ENTRADA; LIBERTAD DE ENTRADA.
Equidades / *Equities*. ➤ ACCIONES EN COMPAÑÍAS; ➤➤ CAPITAL.
Equidad fiscal / *Tax burden fairness*. Principio fundamental de la hacienda pública cuyo objetivo consiste en la participación justa de los individuos en el financiamiento de la actividad del Estado, mediante una distribución equitativa de las cargas fiscales, que debe permitir gravar por igual a personas con similar capacidad económica y de forma desigual a personas con distinta capacidad económica. Por lo general se diferencia entre equidad horizontal, que exige generalizar todos los impuestos evitando la evasión fiscal; y equidad vertical, que reclama la aplicación uniforme de la legislación fiscal en todo el territorio de un país y la preponderancia de la imposición directa sobre la indirecta.
Equilibrio / *Equilibrium*. Estado en el cual las fuerzas que participan en direcciones opuestas están en balance perfecto, por lo que no hay tendencia al cambio. Por ejemplo, un MERCADO está en equilibrio si las cantidades que los compradores desean obtener al PRECIO prevaleciente se compensa en forma exacta por el monto que los comerciantes desean vender. Si esto no sucediera, los precios cambiarían a medida que los compradores trataran de obtener más de un bien de lo que en realidad está disponible, o si los comerciantes trataran de vender más de un bien de lo que los compradores estuvieran dispuestos a aceptar a los precios prevalecientes. En este caso, el precio es el mecanismo de equilibrio. El término equilibrio es un concepto muy general, que se puede aplicar a cualquier situación que se caracterice por un conjunto de fuerzas interactuando. ➤➤ EQUILIBRIO GENERAL, ANÁLISIS DE ESTABILIDAD.
Equilibrio compartido / *Pooled equilibrium*. ➤ STIGLITZ, J.
Equilibrio de la balanza de pagos / *Balance of payments equilibrium*. La balanza de pagos, como documento contable, ofrece, por definición, un saldo en equilibrio. Pero este equilibrio contable no significa siempre la existencia de un equilibrio económico, concepto que no es susceptible de interpretación ni medición inequívoca. También, dicha expresión suele referirse en ocasiones a la evolución del nivel de reservas en oro, plata y divisas extranjeras que conserva el país, pero tal interpretación no es en rigor adecuada. No se puede hablar de equilibrio o desequilibrio económico de la balanza de pagos sin considerar la situación económica general de la nación.
Equilibrio del comercio exterior / *International trade equilibrium*. El equilibrio de comercio exterior de un país en un periodo determinado, se produce cuando es nulo el saldo de su balanza comercial, es decir, cuando los ingresos por exportaciones de productos nacionales igualan en forma exacta los pagos por importaciones de productos extranjeros.
Equilibrio estático / *Static equilibrium*. EQUILIBRIO que, cuando se logra, no cambia a través del tiempo. Los valores de las VARIABLES en esa posición de equilibrio continúan vigentes todo el tiempo. Esto está en contraste a un equilibrio *dinámico*, tal como el CRECIMIENTO EQUILIBRADO, en el que los valores de las variables cambian en forma sistemática a través del tiempo.
Equilibrio general / *General equilibrium*. La existencia de EQUILIBRIO simultáneo en todos los MERCADOS de una economía. Los economistas consideran que la economía consiste en un sistema de mercados interrelacionados de PRODUCTOS FINALES, PRODUCTOS INTERMEDIOS y FACTORES DE LA PRODUCCIÓN. Las FAMILIAS venden sus SERVICIOS en los MERCADOS DE FACTORES a cambio de un INGRESO, el cual gastan en el mercado de productos. Las empresas venden en el mercado de productos finales o intermedios, recibiendo a cambio ingresos que luego se pagan a los factores de la producción. El equilibrio se presenta en cualquier mercado cuando la OFERTA es igual a la DEMANDA. Sin embargo, en un sistema de equilibrio general, todos los mercados son interdependientes, y de esa manera el equilibrio general se presenta sólo cuando la oferta

es igual a la demanda en todos los mercados de la economía. ►► ANÁLISIS DE EQUILIBRIO GENERAL: WALRAS, M. E. L.

Equilibrio Nash / *Nash equilibrium*. Concepto central de la TEORÍA DE JUEGOS; se aplica a la situación cuando todos los participantes en un juego están cada uno persiguiendo su mejor estrategia posible, con base en el conocimiento de las estrategias de todos los demás participantes. Un juego es cualquier situación en la que existen participantes, reglas de conducta, premios y castigos. Uno podría imaginar un juego simple en un país de dos personas donde ambas tienen que decidir de qué lado del camino van a manejar; los resultados pueden ser chocar (si manejan en un mismo carril) o no chocar (si manejan por distinto carril). En este caso existen dos equilibrios Nash factibles, o ambos manejan por la izquierda, o ambos manejan por la derecha. Si uno maneja por la derecha y otro por la izquierda, no existe equilibrio Nash; porque dada la opción uno al otro, cada uno cambiará su política. Ejemplos populares del equilibrio Nash se presentan en la LEY DE HOTELLING y en el DILEMA DEL PRISIONERO. ► EQUILIBRIO; ►► HILERAS, TEORÍA DE LAS.

Equilibrio separador / *Separating equilibrium*. ► STIGLITZ, J.

Equitativo / *Equity*. El VALOR residual de los ACTIVOS de una compañía después de deducir todos los PASIVOS (diferentes a los contraídos con los accionistas). En una HIPOTECA, o en una COMPRA A PLAZO, es el monto que deja el deudor para repagar al prestamista en caso de que el activo adquirido se venda. En una compañía en LIQUIDACIÓN es la propiedad de los dueños de las ACCIONES ORDINARIAS, por eso estas acciones se denominan en términos populares *equidades*. Debido a que los precios y los rendimientos de las equidades, aunque fluctuantes, a veces aumentaron mientras que disminuyó el VALOR DE LA MONEDA, demostraron en ocasiones ser mejores INVERSIONES a largo plazo que las ACCIONES u OBLIGACIONES de interés fijo. Por esto también se dice que las acciones son una parte alícuota o proporcional del capital de una empresa.

Equivalencia de Ricardo / *Ricardian equivalence*. Idea originalmente expuesta por DAVID RICARDO y más recientemente por Robert Barro. Explica que los DÉFICITS gubernamentales no importan porque los ciudadanos privados se anticipan al hecho de que el endeudamiento actual tendrá que ser pagado después, por tanto, incrementan su ahorro manteniendo eso en mente. La esencia de esto consiste en que los individuos pueden desembrollar la política económica gubernamental. Si el gobierno consume de más y se endeuda para ello y si el sector privado no quiere que el consumo aumente mucho; el sector privado tendrá que ahorrar más para cuando las deudas tengan que ser repagadas. El gobierno debería también gravar fiscalmente a la población en lugar de haberse endeudado. La equivalencia ricardiana puede ser contemplada como parte de una senda del pensamiento económico, la cual sostiene que sólo importan las decisiones acerca de las variables reales, como el consumo y la producción; y que las decisiones concernientes al financiamiento, en mercados que funcionen perfectamente carecen de efecto. ► TEOREMA MODIGLIANI-MILLER.

Error de redondeo / *Rounding error*. La discrepancia que a veces aparece cuando se presentan números en menos dígitos a los que fueron calculados; cuando se suprime un decimal es usual redondear a la baja cuando el número es menor a 0.5 y redondear a la alza cuando es superior a 0.5; el mismo principio se aplica para el redondeo de números enteros, por ejemplo, las siguientes cifras totalizan 6.68 en dos decimales y 6.7 a un decimal, pero si cada uno es redondeado al número entero más cercano, la suma da 7, o si se redondean cada uno la suma da 8.

1.64	2
1.69	2
1.69	2
1.69	2
6.68	8

Errores y omisiones / *Errors and ommissions*. Partida de la balanza de pagos que expresa la discrepancia que se calcula en forma residual, entre el saldo de las transacciones corrientes y de capital, por una parte, y la balanza de divisas por otra. Es una partida residual cuya función es ajustar la balanza de pagos, permitiendo alcanzar el equilibrio contable. Si se aplicara en forma rigurosa el principio de la partida doble y si todas las operaciones estuvieran registradas en realidad, la balanza de pagos reflejaría de manera automática un equilibrio perfecto. Pero debido a las imperfecciones de las estadísticas que se utilizan, y que se derivan sobre todo de la imposibilidad de registrar ciertas operaciones en curso de ejecución o variaciones en las condiciones de pago del comercio exterior, así como de los errores en que se incurre a veces en el registro de las operaciones, este equilibrio nunca se obtiene de forma directa, siendo por consiguiente necesario el renglón contable de "errores y omisiones".

Escala mínima de eficiencia (e.m.e.) / *Minimum efficient scale* (*m.e.s.*). La escala de producción en la cual mayores incrementos en la escala no conducirán a disminuir los costos unitarios (➤ COSTOS PROMEDIO). Las ➤ ECONOMÍAS DE ESCALA son medidas en términos de costos unitarios *versus* tamaño de la planta o producción. La curva de costos a largo plazo resultante es generalmente considerada con forma de L. La e.m.e. es el punto donde esta curva se hace plana. Donde la e.m.e. es grande y requiere un gran ➤ GASTO DE CAPITAL, esto podría actuar como ➤ BARRERA DE ENTRADA, especialmente donde la e.m.e. es grande en relación con el total del tamaño del mercado. Sin embargo, seguido, muchas firmas pueden operar lucrativamente por debajo de la e.m.e. porque: *a*) el costo de desventaja por hacerlo es pequeño; *b*) esperan crecer; *c*) porque existe diferenciación del producto; *d*) otras variaciones sobre las condiciones teóricas de la ➤ COMPETENCIA PERFECTA. Debería ser recordado también que las economías de escala tecnológicas reveladas en el tamaño de la planta son sólo una de las fuerzas que determinan la eficiencia de las firmas. ➤ COSTOS DE TRANSACCIÓN; EFICIENCIA X.

Escalador / *Escalator.* La política del gobierno de Gran Bretaña para recolectar aranceles específicos (➤ IMPUESTO ESPECÍFICO) en el petróleo y el tabaco por arriba de la tasa de inflación cada año. En 1997, los escaladores fueron fijados a 6 y 5%, respectivamente.

Escasez / *Scarcity.* Condición en la cual hay menos de algo de lo que la gente desearía tener si no costara nada comprarlo. Esta palabra se emplea en economía en sentido relativo. Mucha gente podría afirmar que hay muchos automóviles alrededor y que de manera difícil serían escasos en el sentido usual de la palabra; pero como en efecto no hay suficientes automóviles para darles a todos tantos como les gustaría tener, es posible decir que son, hablando en términos relativos, escasos. En forma similar, puesto que la cantidad total de bienes y servicios que a la gente le gustaría tener excede en mucho a la cantidad que los recursos de la economía son capaces de producir, se puede afirmar que hay escasez de recursos (aunque la economía tenga gran cantidad de TRABAJO, fábricas, etc.). La importancia de la existencia de la escasez consiste en que origina la necesidad de asignar los RECURSOS disponibles entre usos alternativos. Si esta asignación se hace a través del sistema de LIBRE MERCADO (➤ CAPITALISMO) en lugar de a través de una economía de organización centralizada (➤ ECONOMÍA PLANIFICADA), entonces la escasez implica de manera necesaria precios positivos para los bienes. El aire no tiene PRECIO porque no es escaso desde el punto de vista relativo (todos tienen tanto como quieran); la comida tiene precio porque requiere recursos –TIERRA, TRABAJO, maquinaria, semillas, fertilizantes, etc.– los cuales son relativamente escasos y se podrían emplear para producir otras cosas.

Escritura de transferencia / *Transfer deed.* Documento legal por medio del cual se transfiere la propiedad de VALORES del vendedor al comprador. En Gran Bretaña ya no es necesario que ambas partes firmen dicho documento cuando se dispone de una acción. El vendedor autoriza al emisor del valor para que elimine su nombre de los registros, en tanto que el AGENTE sólo informa al emisor el nombre del comprador.

Escrutinio / *Screening.* El uso de un mecanismo que permite a alguien juzgar las características de otro o de algo sin que se puedan ver aquellas características directamente. En situaciones de ➤ INFORMACIÓN ASIMÉTRICA, una parte de la transacción desea saber algo acerca de las características de la otra parte (por ejemplo, qué tan trabajador es) que no se pueden juzgar fácilmente antes de contratarlos. Un dispositivo para escrutinio es uno que puede ser observado directamente, y se correlaciona con las características inobservables. Por ejemplo, si la gente trabajadora disfrutó de la escuela y pasó ahí muchos años, o si la gente floja la odió y se salió tan pronto como pudo, el número de años dedicados a la escuela puede proporcionar un elemento para escrutar a la gente trabajadora de los flojos. Sin embargo, la indagación puede funcionar sólo si la paga extra que recibe la gente que trabaja duro no sea tan atractiva a la gente floja y que ellos elijan a pesar de sufrir dedicarle más tiempo a la escuela de todas maneras. Esto se conoce como la condición de ➤ COMPATIBILIDAD DE INCENTIVOS. ➤➤ INFORMACIÓN, ECONOMÍA DE LA; SEÑALIZACIÓN; STIGLITZ, J.

Escuela austriaca / *Austrian school.* Pensamiento económico tradicional que se originó con el trabajo de CARL MENGER (1840-1921), quien fue profesor de economía en Viena hasta 1903. Le sucedieron en la dirección de la cátedra, VON WIESER (1851-1926) y BOHM-BAWERK (1851-1914). El logro principal de Menger es la elaboración de una teoría del valor de la utilidad marginal (➤ TEORÍAS DEL VALOR). Su trabajo lo desarrolló después Von Wieser, quien formuló con claridad el importante concepto de COSTO DE OPORTUNIDAD.

La principal contribución de Bohm-Bawerk fue en el área de las teorías del CAPITAL y la tasa de interés (► TASA DE INTERÉS). La tradición austriaca continuó en el trabajo de VON MISES y F. A. HAYEK y en el trabajo reciente de J. R. HICKS. ►► JEVONS, W. S.; LONGFIELD, S. M.

Escuela clásica / *Classical school*. Tradición del pensamiento económico que se originó con ADAM SMITH y se desarrolló a través de los trabajos de DAVID RICARDO, T. R. MALTHUS, J. S. MILL, hasta A. MARSHALLY A. C., PIGOU (► ECONOMÍA CLASICA; ECONOMÍA NEOCLÁSICA).

Escuela de Cambridge / *Cambridge school*. Sistema de pensamiento económico influido por economistas de la Universidad de Cambridge, Inglaterra. ALFRED MARSHALL (1842-1924) impartió la cátedra de Política Económica hasta 1908 y A. C. PIGOU (1877-1959) hasta 1944. Durante este periodo la escuela se caracterizó por la teoría de la ECONOMÍA CLASICA tardía. Después del fin de la Segunda Guerra Mundial, la escuela refutó la economía NEOCLÁSICA y desarrolló ideas basadas en las de J. M. KEYNES (1883-1946), aunque ligada también con el periodo CLÁSICO temprano. En la posguerra el debate estuvo encabezado por J. B. ROBINSON (1903-1983) y N. KALDOR (1908-1986). La escuela de Cambridge destacó un enfoque MACROECONÓMICO en contraste con el MICROECONÓMICO de la escuela neoclásica. La escuela de Cambridge negó que hubiese una relación funcional directa entre la tasa de GANANCIAS y la intensidad de capital de una economía. Demostraron la posibilidad de REACOMODO del CAPITAL (► WICKSEL, EFECTO DE PRECIOS) y criticaron la escuela neoclásica por llegar a conclusiones acerca de los agregados basándose en microanálisis. Por ejemplo, afirman que la FUNCIÓN PRODUCCIÓN agregada del tipo de la COBB-DOUGLAS no es compatible en la práctica con las microfunciones de las cuales se deriva. La teoría neoclásica de la DISTRIBUCIÓN, que asocia los PRECIOS relativos de los FACTORES con las PRODUCTIVIDADES relativas, del INGRESO MARGINAL no es suficiente para explicar la participación agregada de los factores en el producto distribuido (► EULER, L.). Al contrario, ellos a su vez son criticados por ignorar la TEORÍA MICROECONÓMICA. La escuela de Cambridge ha intentado desarrollar una TEORÍA DEL CRECIMIENTO de acuerdo con J. M. KEYNES, pero suponiendo PLENO EMPLEO, a partir de la cual se pueden determinar las participaciones de las ganancias y los salarios. Sin embargo, por lo general el enfoque keynesiano supone subempleo de recursos, con la inversión como fuerza motriz. Esto contrasta con los economistas neoclásicos, quienes se centran en el equilibrio de pleno empleo, por lo que es el ahorro, en lugar de la inversión, lo que determina el crecimiento.

Escuela de Chicago / *Chicago school*. ► FRIEDMAN, M.; TEORÍA CUANTITATIVA DEL DINERO.

Escuela de Manchester / *Manchester school*. El "manchesterismo" fue un epíteto que se aplicó en Alemania a todos los que se adherían a una filosofía de economía política de "LAISSEZ-FAIRE". Se aplicó, en particular, al movimiento que se inspiró en Inglaterra de 1820 a 1850 la propaganda de la Anti-corn Law League. Ésta se encabezó por Cobden y Bright y apoyó la economía de DAVID RICARDO. La "escuela" creía en el LIBRE COMERCIO y en la libertad política y económica con el mínimo de restricciones por parte del gobierno.

Escuela de moneda / *Currency school*. ► ESCUELAS DE BANCA Y MONEDA.

Escuela de Lausana / *Lausanne school*. La cátedra de Economía se fundó en la Faculty of Law en Lausanne en 1870 con LEÓN WALRAS como primer titular, quien se retiró en 1892 y se sustituyó por V. PARETO. La escuela es famosa por la importancia que dio a las matemáticas y al desarrollo de una teoría del EQUILIBRIO GENERAL.

Escuelas de banca y moneda / *Banking and Currency Schools*. Representantes de las dos corrientes de opinión en una controversia que se centró en la Ley que constituye al Banco de Inglaterra de 1844, de Sir Robert Peel. Esta Ley limitaba de manera efectiva la creación de BILLETES DE BANCO por el BANCO DE INGLATERRA y regulaba su emisión. La *escuela de la Banca* argumentaba que, debido a que los billetes de banco eran convertibles en oro, no había necesidad de regular su emisión, porque la convertibilidad evitaría cualquier sobreemisión seria. Por otro lado, no tenía sentido tratar de regular la emisión de billetes de banco porque la demanda por dinero sería satisfecha por una expansión de los DEPÓSITOS BANCARIOS, lo cual tendría el mismo efecto que una expansión de la emisión de billetes. La *escuela de la moneda*, por otro lado, argumentaba que la limitación que ofrecería la convertibilidad no operaría a tiempo para prevenir una seria interrupción comercial. Los billetes de banco se deberían considerar como si fueran el oro que de hecho representaban y, por tanto, la cantidad emitida fluctuaría de acuerdo con los movimientos de la BALANZA DE PAGOS, ►► BANCA; EMISIÓN FIDUCIARIA; PATRÓN ORO; OFERTA DE DINERO.

Especialización / *Specialization*. ► DIVISIÓN DEL TRABAJO.

Especificidad del activo / *Asset specificity*. La característica de ► ACTIVOS DURABLES o fijos que,

no tienen, son limitados sus usos alternativos (por ejemplo, una planta de energía nuclear), por tanto, una vez construidos, generan ➤ COSTOS HUNDIDOS.

Especulación / *Speculation*. Comprar y vender con la esperanza de realizar compras y ventas con una GANANCIA, después, cuando los PRECIOS hayan cambiado. ➤➤ ARBITRAJE; BAJISTA; ALCISTA; ESPECULADOR.

Especulador / *Stag*. Persona que suscribe emisiones nuevas en espera de vender su cuota de VALORES obteniendo una ganancia (➤ ESPECULACIÓN) cuando se inician las transacciones. ➤➤ MERCADO DE EMISIONES NUEVAS.

Espiral inflacionaria / *Inflationary spiral*. ➤ INFLACIÓN GALOPANTE; INFLACIÓN.

Esquema de Expansión de Negocios (EEN) / *Business Expansion Scheme* (BES). ➤ ESQUEMA DE INVERSIÓN EMPRESARIAL.

Esquema de Inversión Empresarial (EIE) / *Enterprise Investment Scheme* (EIS). Un esquema que proporciona exención al impuesto sobre la renta a los individuos que invierten en ➤ PEQUEÑAS EMPRESAS. Los individuos que califiquen pueden ser desde el director pero ningún empleado deberá controlar más de 30% del capital de la firma y muchos tipos de empresas no manufactureras son excluidas. El EIE fue introducido en Gran Bretaña el 1 de enero de 1994 para remplazar el *Esquema de Expansión de Negocios* (BES, por sus siglas en inglés) y la exención fiscal es dada sólo a 20% más que a la tasa marginal del inversionista, como bajo el BES.

Esquema de Pensiones Estatal Relacionado con las Ganancias / *State Earnings-Related Pension Scheme* (SERPS). ➤ SEGURO NACIONAL.

Esquema de préstamo garantizado / *Loan guarantee scheme*. ➤ GARANTÍA DE CRÉDITO.

Esquemas de control de mercancías / *Commodity control schemes*. ➤ ACUERDOS INTERNACIONALES DE MERCANCÍAS.

Esquemas de pensiones ocupacionales / *Occupational pension schemes*. ➤ PENSIÓN PERSONAL.

Esquemas para la propiedad de acciones para los empleados / *Employee shareownership Schemes*. Esquemas para permitir a los empleados adquirir ➤ ACCIONES de las compañías en que trabajan éstos y la ➤ PARTICIPACIÓN de utilidades son promovidos en algunos países mediante varias formas de exención fiscal, por ejemplo, los planes de propiedad de acciones para empleados de Gran Bretaña y de EUA. La efectividad de estos esquemas para incrementar la productividad es materia de controversia.

Estabilizadores incorporados / *Built-in stabilizers*. ➤ ESTABILIZADORES INTEGRADOS.

Estabilizadores integrados / *Built-in stabilisers*. Características institucionales de la economía que, sin intervención explícita del gobierno, actúan en forma automática para reducir las fluctuaciones en el EMPLEO y el INGRESO NACIONAL. Ejemplos de ellas son:

1. Prestaciones a los desempleados y pagos de bienestar, los cuales automáticamente aumentan en total cuando crece el desempleo y disminuyen en total cuando éste se reduce, por lo que esta parte del gasto del gobierno se ajusta de manera automática en la dirección deseada para compensar en parte el cambio en otros componentes de la DEMANDA AGREGADA, y **2.** Los ingresos fiscales del gobierno, los cuales disminuyen en total a medida que el ingreso baja y aumentan cuando el ingreso sube, debido a la incidencia de los cambios en el IMPUESTO AL INGRESO, y a que con los cambios en el gasto en CONSUMO, el impuesto a las ventas también cambia. Puesto que un aumento en la tributación tiende a restringir el gasto, en tanto que una reducción de la misma tiende a estimularlo, se tienen, de nuevo, factores automáticos que contrarrestan las presiones inflacionarias y deflacionarias de la economía (➤ INFLACIÓN; DEFLACIÓN). Sin embargo, la efectividad de esos estabilizadores incorporados no se debe exagerar, ya que rara vez tienen fuerza suficiente para hacer que las políticas correctivas positivas sean innecesarias.

Establecimiento / *Establishment*. Unidad operativa de un negocio que se debe distinguir de una empresa o una SOCIEDAD EMPRESARIAL, la cual es una unidad controladora. En algunos censos, un establecimiento es una unidad registrada; así, una empresa grande puede tener varias fábricas, cada una de las cuales llevará una forma de censo, pero todas serán propiedad de la empresa y controladas por la misma.

Establecimiento de precios por costos promedio / *Average cost pricing*. Método para fijar precios en el cual el PRECIO es igual al COSTO PROMEDIO. Debido a que los ingresos totales son iguales al precio multiplicado por la cantidad, y el costo total es igual al costo promedio multiplicado por la cantidad, el establecimiento de los precios por costos promedio asegura que los costos totales siempre sean cubiertos por los ingresos. ➤➤ ESTABLECIMIENTO DE PRECIOS POR COSTOS MARGINALES.

Estacionamiento / *Parking*. Compra de títulos-valor por cuenta de terceros, para disimular la propia posición ante las autoridades bursátiles y fiscales, que imponen un límite de fondos

propios de inversión. ➤ ADQUISICIÓN APALANCADA; FUSIÓN; INVASOR; MERCADO DE VALORES; O. P. A.

Estado de ingresos y superávit obtenido (EUA) / *Income and earned surplus statement* (USA). ➤ LIBRO DE DOBLE ENTRADA.

Estado de pérdidas y ganancias / *Profit and-loss account*. ➤ LIBRO DE DOBLE ENTRADA.

Estados rentistas / *Financial states*. Grupo de países o país imperialistas usureros cuya oligarquía financiera, además de obtener ganancias monopolistas en el interior de sus países, se enriquece a costa de otros Estados, sobre todo los insuficientemente desarrollados y dependientes. Los monopolios capitalistas se apropian de una gran parte de la renta nacional de dichos países por concepto de beneficios por inversiones directas de capital, empréstitos leoninos, seguros, transporte y otros servicios que se otorgan a los países deudores. La expoliación de los pueblos de otros países por parte de la oligarquía financiera de los Estados rentistas se conoce también como neocolonialismo. A través de nuevas formas y métodos se procura envolver en la telaraña de la dependencia financiera a los pueblos de los Estados políticamente independientes, perpetuar el saqueo y evitar que emprendan el camino de desarrollar una economía nacional independiente. ➤ MARX, KARL.

Estándar de vida / *Standard of living*. La cantidad de bienes y ➤ SERVICIOS consumidos por un individuo o un hogar. Una medida general del estándar de vida hechos para las comparaciones entre países o entre diferentes periodos es el ➤ PRODUCTO NACIONAL BRUTO per cápita. ➤ EXTERNALIDADES; INGRESO, DISTRIBUCIÓN DEL INGRESO; POBREZA; ÍNDICE DE PRECIOS AL MENUDEO.

Estanflación / *Stagflation*. Situación en la que una inflación rápida se acompaña de un estancamiento o declinación de la producción y el empleo. Es una característica de la INFLACIÓN POR EMPUJE DE LOS COSTOS más bien que de la INFLACIÓN POR TIRÓN DE LA DEMANDA. Las compañías experimentan aumentos de costos de las materias primas y/o del trabajo, lo cual disminuye su rentabilidad y las obliga a aumentar su propio precio y reducir la inversión. El gobierno se enfrenta entonces al dilema de que las medidas para reducir la tasa de inflación que se genera de esta forma pueden exacerbar el desempleo (➤ POLÍTICA DE PRECIOS E INGRESOS).

Estático comparativo / *Comparative statics*. ➤ ANÁLISIS DE EQUILIBRIO ESTÁTICO COMPARATIVO.

Esterlina a la vista / *Spot sterling*. ➤ MERCADO DE CAMBIOS A FUTURO.

Estimación / *Estimates*. Análisis de datos cualitativos a través de una medición según escala. La operación fundamental consiste en emitir un juicio acerca de un aspecto de los datos en términos de más, igual o menos.

Estimación de máxima probabilidad / *Maximum-likelyhood transformation*. Estimación de un ➤ PARÁMETRO escogiendo el valor que es estadísticamente más probable, dados los datos observados. En el ➤ ANÁLISIS DE REGRESIÓN, bajo ciertos supuestos, se puede demostrar que mediante la ➤ REGRESIÓN por mínimos cuadrados se puede obtener la estimación de máxima probabilidad de los ➤ COEFICIENTES BETA en una ecuación. Una vez que los simples supuestos se quitan, los enfoques de máxima probabilidad pueden divergir estadísticamente de los métodos plausibles.

Estimación ordinaria por mínimos cuadrados / *Ordinary least squares estimation*. ➤ REGRESIÓN POR MÍNIMOS CUADRADOS.

Estímulos financieros / *Financial incentives*. Apoyos crediticios que se destinan a promover el desarrollo de actividades y regiones específicas, a través del otorgamiento de créditos preferenciales en cuanto a tasas de interés y plazos de pago.

Estímulos fiscales / *Tax incentives*. Apoyos gubernamentales que se destinan a promover el desarrollo de actividades y regiones específicas, a través de mecanismos tales como disminución de tasas impositivas, exención de impuestos determinados, aumento temporal de tasas de depreciación de activos, etcétera.

Estocástico / *Stochastic*. Probabilístico o aleatorio. Una VARIABLE se denomina "variable estocástica" si puede tomar uno de una serie de valores alternativos, cada uno con una probabilidad establecida. Por ejemplo si apuesta 1 dólar a que una moneda caerá al suelo en cara, entonces el ingreso que pueda obtener en la apuesta es una variable estocástica: +1 dólar o −1 dólar cada una con una probabilidad de un medio. En forma similar, un "proceso estocástico" es una ruta en el tiempo de alguna variable, en la que cada paso depende del azar. Por ejemplo, si una persona se encuentra de pie en un sitio determinado y lanza una moneda para decidir si da dos pasos adelante o uno hacia atrás, se mueve, arroja la moneda otra vez y lo vuelve a hacer después de cada movimiento, de esa forma el avance o atraso, respecto al lugar donde se encontraba en forma inicial, se determina por un proceso estocástico.

Estrategia / *Strategy*. **1.** En términos generales, conjunto de principios que determinan acciones específicas y decisiones que se diseñan para lograr ciertos objetivos de largo

plazo. Así, una estrategia de negocios puede consistir en establecer, a través de campañas de publicidad específicas y diseño del producto, una reputación en cuanto a buena calidad a precio bajo para alcanzar una posición de MERCADO dominante. **2.** En forma más específica, el término se emplea en la TEORÍA DE JUEGOS para denotar una secuencia entera de acciones específicas y decisiones que determinan por completo la forma en que un individuo participa en el juego. El jugador puede dar su estrategia elegida a un tercero independiente –o computadora– y dejar el juego real a éste. Tomando al ajedrez como ejemplo: una estrategia selecciona un movimiento abierto (si el jugador tiene el blanco) y entonces especifica un movimiento para cada primer cambio posible de su oponente, después un movimiento para cada segundo cambio probable de su oponente, y así hasta terminar el juego. Una estrategia puede ser muy compleja; nadie ha tenido éxito en escribir una estrategia para el ajedrez definiendo *todas las posibles* estrategias. Se debe aceptar que en el tipo de juegos de los que más se ocupa la teoría de juegos en economía, política, diplomacia, etc., las posibles estrategias son bastante menos complejas. Una estrategia es el objetivo básico de elección en la teoría de juegos: se supone que un tomador de decisiones elige una estrategia tomando en consideración sus consecuencias, lo cual depende también de las elecciones de estrategia que realiza el (los) otro(s) jugador(es).

Estrategia del máximo mínimo / *Maximin strategy.* Principio de elección de un curso de acción o estrategia en situaciones teóricas de juegos (➤ JUEGOS, TEORÍA DE). Para cada estrategia que el "jugador" puede elegir, debe encontrar el peor resultado posible para sí mismo que podría surgir de la elección de estrategia por su oponente, es decir, el resultado de menor valor para cada estrategia. Luego, debe encontrar la estrategia que produzca el mayor de esos resultados mínimos, de tal forma que esté *ma*-ximizando su recompensa *mín*ima. El término máximo mínimo describe esto. Esta estrategia se sugiere como racional en JUEGOS DE SUMA CERO, debido a que un oponente es racional y busca colocarse a sí mismo en mejor situación, y, por tanto, al otro en tan mala situación como sea posible. El uso simultáneo de una estrategia de máximos y mínimos por parte de ambos jugadores, puede entonces conducir a un resultado de EQUILIBRIO del juego. Sin embargo, la estrategia parece menos racional en los denominados "juegos contra la naturaleza", donde el oponente no es racional y sus cálculos no son más que "oportunidades ciegas". En este caso, el pesimismo extremo de la estrategia, la cual en efecto supone que la naturaleza siempre hace lo peor, puede llevar a una elección que un hombre racional podría considerar como irracional, en mucho debido a que ignora todos los resultados diferentes del peor en cada estrategia.

Estrategia dominada / *Dominated strategy.* Un curso de acción que no tiene sentido ante lo que sea que elijan hacer otros agentes. ➤➤ ESTRATEGIA DOMINANTE.

Estrategia dominante / *Dominant strategy.* Un curso de acción que es mejor sostenido independientemente de los que otros agentes elijan hacer. Es un concepto de la ➤ TEORÍA DE JUEGOS, aplicado a situaciones en las cuales los jugadores eligen entre una selección de estrategias, tomando en cuenta la respuesta y la conducta de sus compañeros de juego. La estrategia dominante más conocida es la de "confesar" en el juego del ➤ DILEMA DEL PRISIONERO. La estrategia de "no confesar" es la *dominada*. En la mayoría de las situaciones, no existen estrategias dominantes o dominadas; la mejor estrategia dependerá sobre lo que la otra parte decida hacer. ➤ OJO POR OJO.

Estrategia financiera de mediano plazo (EFMP) / *Medium-term financial strategy* (MTFS). Un pronunciamiento de la ➤ POLÍTICA MONETARIA y de la ➤ POLÍTICA FISCAL del gobierno de Gran Bretaña establecida en el ➤ PRESUPUESTO ANUAL durante los ochentas. Éste trazaba el sendero para la meta de la ➤ OFERTA MONETARIA, ➤ PRODUCTO INTERNO BRUTO (PIB) y el requerimiento de endeudamiento del ➤ SECTOR PÚBLICO para los siguientes tres o cuatro años. Cuando se introdujo en 1980, se creía que añadiría ➤ CREDIBILIDAD a la estrategia antiinflacionaria del gobierno, y la principal atención se dirigió a la meta de crecimiento de la oferta monetaria. En 1982, la EFMP inició el camino de enfocarse a las metas de crecimiento nominal del PIB, y en 1984 se añadió M_0 otra medida de la oferta monetaria. Después de 1987, la EFMP existía de nombre nada más. La política monetaria cambió, primero en la meta del ➤ TIPO DE CAMBIO, después en la meta de ➤ INFLACIÓN directamente (➤ META DE INFLACIÓN). La EFMP fue formalmente desechada en 1997.

Estrategia mixta / *Mixed strategy.* Una manera de tomar una decisión a partir de un conjunto de opciones elegidas por selección aleatoria, con base en probabilidades preasignadas anexas a cada alternativa. Es un concepto utiliza-

do en la ➤ TEORÍA DE JUEGOS en donde, en ciertas situaciones y con objeto de prevenir que un oponente adivine nuestro comportamiento, nuestra mejor estrategia es comportarse impredeciblemente. Es lo opuesto a la *estrategia pura*, en la cual no hay un elemento aleatorio. Una estrategia mixta es benéfica cuando dada la acción de su oponente, usted es indiferente entre dos estrategias puras, y cuando su oponente se puede beneficiar por saber cuál puede ser su próxima movida. Es mejor adoptar una estrategia mixta en el juego del *gato* (denominado a veces como papel-tijeras-piedra), por ejemplo. Un descubrimiento importante en la teoría de juegos es que cualquiera que se enfrente a una estrategia mixta siempre encontrará una estrategia pura entre las mejores respuestas.

Estrechamiento de crédito / *Credit squeeze*. Restricciones del gobierno sobre la expansión del CRÉDITO bancario y el de las CASAS DE FINANCIAMIENTO, como parte de una política para reducir el crecimiento de la DEMANDA AGREGADA. Hasta 1971 los principales instrumentos que se emplearon para estrechar el crédito fueron los cambios en la TASA BANCARIA para hacer más costosa la obtención de préstamos, imponer términos más severos para las COMPRAS A PLAZO y controlar los préstamos bancarios por medio de demandas por DEPÓSITOS ESPECIALES y limitaciones sobre los adelantos bancarios. En 1971 se remplazó al estrechamiento del crédito con el CONTROL DEL CRÉDITO, destacando el control de la calidad de DINERO. Bajo el nuevo sistema se abandonaron los techos de crédito y en 1982 también se terminaron las restricciones sobre los términos de las compras a plazo, aunque todavía está vigente el empleo de los depósitos especiales y los cambios administrados en las tasas de interés. ➤➤ COMPETENCIA Y CONTROL DEL CRÉDITO; TEORÍA CUANTITATIVA DEL DINERO; INFORME RADCLIFFE.

Estructura de mercado / *Market structure*. Características fundamentales de un MERCADO que determinan las relaciones competitivas entre vendedores. Las más importantes de esas características son **1.** La DISTRIBUCIÓN DEL TAMAÑO DE LAS EMPRESAS, **2.** La distribución de tamaños de los compradores, **3.** Las BARRERAS A LA ENTRADA de los nuevos compradores y los vendedores, **4.** El grado de DIFERENCIACIÓN del producto, y **5.** El grado de INTEGRACIÓN VERTICAL. Otras características que pueden ser importantes son la intensidad de capital (➤ INTENSIVO EN CAPITAL) de la producción, la estabilidad de la DEMANDA por el producto en el mercado y la distribución espacial de los compradores y los vendedores.

Estructura de plazo de las tasas de interés / *Term structure of interest rates*. La relación entre la tasa de interés pagada en un bono y el número de años que hay hasta que el bono es repagado. Suponga, por simplicidad, que los bonos son mantenidos por uno o dos años; las personas que deseen invertir por dos años pueden hacerlo comprando un bono a dos años o bien, comprar un bono anual de vez en cuando al expirar el plazo anual. La estructura de plazo compara el rendimiento anual de cada tipo de bono, la cual es afectada por varios factores, entre los que destaca la expectativa de aumento en las tasas de interés del próximo año, para lo cual el bono a dos años tendrá que ofrecer una tasa mayor que la del bono anual; de lo contrario, todo mundo vendería los bonos a dos años y se quedaría con los bonos a un año durante ese año y al siguiente año adquiriría otro bono anual de mayor rendimiento. ➤ CURVA DE RENDIMIENTO.

Estructura del capital / *Capital structure*. Fuentes del CAPITAL de largo plazo de una compañía. La estructura de capital de una compañía se determina por los números y tipos de ACCIONES que emite y por su dependencia de la deuda de interés fijo (➤ APALANCAMIENTO). La elección de una empresa entre diferentes fuentes de financiamiento se determina por sus costos, el tipo de negocio que es, sus ingresos anteriores y los esperados en el futuro, las condiciones de la TRIBUTACIÓN y otras consideraciones. ➤ FINANCIAMIENTO COMERCIAL; CAPITAL, COSTO DEL.

Estructura financiera / *Financial structure*. Composición de la forma en que se financia una empresa o entidad.

Etapas del crecimiento económico / *Economic growth, stages of*. Las cinco etapas del crecimiento económico por las cuales se considera que pasan todas las economías, desde las sociedades agrícolas pobres hasta las economías muy industrializadas de consumo masivo. Estas cinco etapas se definieron y analizaron por W. W. ROSTOW en su libro *The Stages of Economic Growth*.

Las cinco etapas de referencia son las siguientes:

1. La sociedad tradicional, en la cual la adherencia a sistemas económicos y sociales y a costumbres duraderas significa que el producto per cápita es bajo y no tiende a subir.

2. La etapa del establecimiento de las precondiciones para el "despegue" (*véase* abajo). Esta etapa es un periodo de transición en el cual los sistemas tradicionales se superan y la economía se vuelve capaz de explotar los

frutos de la ciencia moderna y la tecnología.
3. La etapa de "despegue". El "despegue" representa el punto en el que los "viejos bloques y las resistencias al crecimiento estable al final se superan", así, el crecimiento se convierte en la condición normal de la economía; ésta empieza a generar su propia INVERSIÓN y a mejorar su tecnología a tasas suficientemente altas para hacer que el crecimiento sea autosostenido.
4. El "impulso hacia la madurez", el cual es la etapa de creciente complejidad de la economía. Al contrario de lo que sucede con el crecimiento estable, se desarrollan nuevas industrias, hay menos dependencia de IMPORTACIONES y más actividad exportadora y la economía "demuestra" su capacidad para moverse más allá de la industria original que impulsó su despegue y para absorber y aplicar en forma eficiente los frutos más avanzados de la tecnología moderna.
5. La cuarta etapa termina en la realización de la quinta etapa, que es la edad del alto consumo masivo, donde hay una población opulenta y los sectores líderes de la producción son los bienes (➤ BIEN ECONÓMICO) duraderos complejos y los SERVICIOS.
Como una descripción amplia e imaginativa del proceso de crecimiento económico, esta caracterización de las etapas de crecimiento es interesante y tal vez útil, teniendo grandes similitudes con la famosa teoría de KARL MARX acerca de la evolución de la sociedad desde el feudalismo al CAPITALISMO burgués, y por último al comunismo. También lleva de manera directa a una conclusión de política que ya se acepta por muchos: se debe proporcionar ayuda a las economías en las etapas de predespegue en un intento de colocarlas en la etapa de despegue. Una vez que se logra esto, esas economías tendrán su propia dinámica e impulso, y por tanto, la ayuda resulta menos necesaria. La teoría sólo ha tenido un impacto limitado entre los economistas que se preocupan por el problema del DESARROLLO ECONÓMICO. En parte, esto se debe a que el análisis de Rostow acerca de cuáles fueron en forma precisa los factores responsables del despegue y en consecuencia de crecimiento autogenerado, tendió a ser impreciso, ambiguo e incompleto. Además, la teoría está estructurada en términos tan generales que se puede hacer consistente casi con cualquier situación anterior de crecimiento. En parte, también quizá porque la amplia cobertura de la visión histórica, con la implicación de la inexorabilidad del proceso histórico, no es de mucha ayuda para resolver problemas particulares del desarrollo de economías concretas.

Euler, Leonhard (1707-1783). Los economistas descubrieron que ciertas proposiciones de matemáticas puras desarrolladas por Leonhard Euler, matemático suizo, se pueden aplicar con utilidad a problemas de la teoría económica. La aplicación más notable se refiere a la teoría de la distribución, que se basa en la PRODUCTIVIDAD MARGINAL. Esta teoría establece que los FACTORES DE PRODUCCIÓN (esto es, TIERRA, TRABAJO Y CAPITAL) obtienen un INGRESO correspondiente al VALOR de la PRODUCCIÓN que se realiza con la última unidad del factor utilizado. Por ejemplo, si una empresa emplea 19 trabajadores a un salario promedio de 20 dólares por semana, la empresa deseará emplear un trabajador adicional mientras su producción sea mayor de 20 dólares. Por otro lado, si el vigésimo trabajador produce el equivalente a 21 dólares a la semana, sería conveniente pagarle más de 20 dólares para conservarlo. Sin embargo, la empresa no puede pagar a sus trabajadores diferentes salarios si tienen la misma capacitación y, por tanto, tendría que pagar a todos más de 20 dólares a la semana. Las ganancias de cada trabajador se igualan al nivel en que todavía es conveniente para la empresa contratar un trabajador más. Un argumento similar se aplica a los otros factores de producción y es válido tanto para la producción nacional total como para una empresa individual. Sin embargo, por definición, la producción total debe ser igual a los ingresos totales (➤ INGRESO NACIONAL) . La producción nacional se distribuye entre los tres factores básicos de producción: tierra, trabajo y capital. No obstante, resultaba difícil concebir un razonamiento matemático que mostrara cómo los ingresos que se obtienen de los diferentes factores, derivados de productividades marginales, podían sumar de manera necesaria lo mismo que la producción total. El teorema de Euler resolvió el problema mostrando qué supuestos acerca de la naturaleza de la FUNCIÓN DE PRODUCCIÓN (la cual describe la forma en que se combinan los factores de producción para obtener la producción) se debían elaborar para lograr la igualdad entre la suma de los ingresos y la suma de las producciones.
➤➤ ESCUELA DE CAMBRIDGE; DISTRIBUCIÓN, TEORÍA DE LA; ECONOMÍA NEOCLÁSICA.

Euro (€) / UNIÓN MONETARIA EUROPEA.

Eurobono / *Eurobond*. ➤ BONO; EURODÓLARES.

Eurodólares / *Eurodollars*. Dólares que poseen individuos o instituciones fuera de Estados Unidos. En un informe anual de 1976, el

BANCO INTERNACIONAL DE COMPENSACIÓN describió el fenómeno del eurodólar como "la adquisición de dólares por bancos que se localizan fuera de Estados Unidos, de manera principal por medio de DEPÓSITOS, pero además hasta cierto punto por medio del cambio de otras MONEDAS a dólares, y el préstamo posterior de esos dólares, con frecuencia después de redepositarlos en otros bancos, a prestatarios no bancarios de cualquier lugar del mundo". Se debe señalar, por tanto, que el mercado de eurodólares no se presenta en forma exclusiva en Europa. En términos de un ejemplo simple sucede lo siguiente: Un banco de Londres, como resultado de una transacción comercial de uno de sus clientes tiene, por ejemplo, un BALANCE DE CRÉDITO con un banco estadounidense en Nueva York. Un hombre de negocios belga solicita a su banco dólares para financiar importaciones de Estados Unidos. Para satisfacer esta solicitud el banco de Bruselas acepta el depósito en dólares transferido por el banco de Londres de su cuenta en Nueva York. El punto esencial de esta operación es que genera crédito. El banco de Londres todavía tiene un derecho, en Bruselas en lugar de Nueva York, en tanto que el banco de Bruselas tiene ahora un derecho en Nueva York, el cual puede utilizar su cliente para financiar su comercio. Desde luego surge la pregunta acerca de por qué Londres desearía transferir su depósito y por qué Bruselas financiaría su requerimiento de esta forma. Lo primero se puede contestar en forma amplia por el hecho de que el déficit de la BALANZA DE PAGOS de Estados Unidos proporciona los medios y la tasa de interés del ARBITRAJE (Nueva York *versus* Bruselas) aporta las GANANCIAS. En la segunda pregunta, de nuevo las TASAS DE INTERÉS son un factor, pero además la existencia de CONTROLES DE CAMBIOS nacionales y los controles de crédito fomentan la práctica. El banco de Bruselas evita la necesidad de cambiar francos por dólares. En la práctica, desde luego, puede haber muchas transacciones de représtamos entre los bancos en respuesta a diferenciales en las tasas de interés. Londres ha obtenido la mayor parte (alrededor de 30%) de las transacciones en este negocio, funcionando como AGENTE comprando dólares a un país con superávit de esta moneda y prestándolos a bancos extranjeros o en forma directa a tasas de interés favorables. El déficit de Estados Unidos no es la única fuente de fondos; el mercado también atrae fondos de Estados Unidos de manera directa. A principios de 1969 la política deflacionista de Estados Unidos indujo a las sucursales de los bancos estadounidenses en el exterior a repatriar a sus bancos matrices dólares obtenidos en el mercado de eurodólares a tal grado que causaron que las tasas de interés europeas aumentaran en forma considerable y que los banqueros centrales europeos (► BANCO CENTRAL) expresaran cierta preocupación por la naturaleza fugaz de una fuente de recursos tan grande que puede eliminar las regulaciones usuales del control de cambios. Los *certificados de depósito en dólares* que emiten las sucursales de los bancos estadounidenses en el exterior, los cuales son transferibles o negociables por completo, también son una fuente de recursos. Existen otras euromonedas en mercados similares de otras monedas. El tamaño de los euromercados ha aumentado de manera sustancial en años recientes de alrededor de 59 mil millones de dólares en 1970 a casi 500 mil millones en 1975 y 1 billón 800 mil millones en 1982. El establecimiento de servicios bancarios internacionales en Estados Unidos, lo cual libera a los bancos de regulaciones internas de sus países, puede causar un cambio en este mercado en favor de Nueva York contra Londres como centro del mismo. ► ZONAS DE LIBRE COMERCIO.

Euromoneda / *Eurocurrency*. ► EURODÓLARES.

Eurotasa / *Eurorate*. Tasa de interés externa.

Evaluación de inversiones / *Investment appraisal*. **1.** Análisis de los costos y los beneficios prospectivos de una posible nueva INVERSIÓN, y la evaluación de la conveniencia de destinarle recursos.

2. Rama de la economía administrativa que trata de manera principal de la formulación de reglas, técnicas y criterios que se diseñan para ayudar a los tomadores de decisiones prácticos en sus problemas de elección de inversiones. ►► FLUJO DE EFECTIVO DESCONTADO; TASA INTERNA DE RETORNO; VALOR PRESENTE. Para llevar a cabo este análisis se elabora un estudio de preinversión para determinar la posibilidad financiera, económica y técnica de un proyecto de inversión.

Evaluación del riesgo / *Risk assessment*. Una medida de los riesgos por un curso de acción, y los costos y beneficios de reducir dichos riesgos. La evaluación del riesgo ha sido promovida como un medio de prevenir la actividad económica que crea más riesgos de los que son razonables. Pero quizá más importante, que puede prevenir el error de crear "excesiva seguridad" –la imposición de costosos mecanismos de seguridad que reducen los riesgos menos de los que es aceptable, dado su costo–. Los economistas sostienen que no es

rentable invertir millones de libras en, por ejemplo, un sistema de seguridad ferroviario, si se espera que sólo se va a salvar una vida al año, si el dinero invertido puede salvar un mayor número de vidas en otra parte. ➤ ➤ ANÁLISIS BENEFICIO-COSTO; PRINCIPIO PREVENTIVO; AÑOS AJUSTADOS A CALIDAD DE LA VIDA.

Evasión fiscal / *Tax avoidance*. Acción del contribuyente cuyo objetivo consiste en evitar en forma total o parcial el pago de un impuesto. La evasión fiscal se puede conseguir de dos formas: mediante una violación u obstaculización de las leyes fiscales, acción que entonces se denomina fraude fiscal; o mediante el aprovechamiento de ciertas características del sistema fiscal que permitan evitar el pago de los tributos, pero sin necesidad de infringir las leyes; este tipo de evasión se denomina elusión de impuesto. ➤ ELUSIÓN DE IMPUESTOS.

Evitable, costo / *Cost, avoidable*. ➤ COSTOS EVITABLES.

Ex-ante / *Ex-ante*. Que se intenta, desea o espera antes que ocurra el evento. Así, la DEMANDA *ex-ante* es la cantidad que los compradores desean o intentan obtener al precio prevaleciente; la INVERSIÓN *ex-ante* es el monto que la empresa planea o intenta invertir. Se debe distinguir del resultado que en realidad ocurre –esto es, la cantidad que en verdad se compra; el volumen real de inversión– debido a que éstos no siempre son iguales a los valores *ex-ante* y, de hecho, en situaciones de DESEQUILIBRIO pueden no serlo. ➤ EX-POST; MYRDAL, G. K.

Ex-cupón / *Ex-coupon*. Cotización de un valor después de llevar a cabo los derechos correspondientes al mismo. Por ejemplo, una vez pagados los dividendos de una acción, cualquier operación de compraventa que se realice no tendrá ya ningún derecho a ellos. En esta situación también se denomina ex-dividendo.

Ex-dividendo / *Ex-dividend*. Sin DIVIDENDO. El comprador de un VALOR con la marca ex-dividendo no tiene derecho al siguiente dividendo cuando se vence. El término "ex-" que significa exclusión, también se emplea en un sentido similar en relación con las OPCIONES DE COMPRA, emisión de capital (➤ EMISIÓN DE BONOS), etcétera.

Ex-post / *Ex-post*. El VALOR ex-post de alguna VARIABLE, por ejemplo, oferta, INVERSIÓN o cantidad que se compra, es el valor al cual la variable ocurre en realidad. El valor *ex-post* es opuesto al EX-ANTE, que es el valor que se espera o intenta. Así, ex-ante, un consumidor puede planear la compra de 10 unidades de un bien en particular, pero puede ocurrir que de hecho sólo compre ocho unidades, debido a que se vendió una cantidad insuficiente o que su PRECIO resultó más alto que lo esperado al principio. ➤ MYRDAL, G. K.

Excedente de exportaciones / *Export surplus*. ➤ BALANZA DE PAGOS.

Excedente externo / *External surplus*. Sinónimo para el excedente de BALANZA DE PAGOS.

Excederse en el tipo de cambio / *Exchange rate overshooting*. La idea promulgada por Dornbusch, de que cuando los gobiernos hacen un cambio en política monetaria, el tipo de cambio durante un periodo corto se ajustará más de lo que el cambio de posición amerita. Por ejemplo, bajo los supuestos plausibles de los ➤ MOVIMIENTOS DEL CAPITAL, si la ➤ TASA DE INTERÉS en Gran Bretaña es superior a la de EUA los inversores tenderán a esperar que la libra se devalúe respecto del dólar: esta depreciación reducirá el valor de sus activos en libras, contrapesando la elevada tasa de interés. Si ellos *no* creyesen que la libra se fuese a devaluar, ellos pondrían todo su dinero en libras, ganando una tasa superior de rendimiento. Como resultado si un gobierno orquesta una alza en las tasas de interés, el dinero fluirá hacia su moneda desde otras jurisdicciones con menores tasas de interés. Esto apreciará el valor de su moneda, y se seguirá apreciando hasta que se eleve tanto que se espere que se desplome otra vez. ➤➤ TIPO DE CAMBIO; LEY DE UN PRECIO.

Exceso de capacidad / *Excess capacity*. **1.** En sentido estricto, se refiere a la proposición de que bajo COMPETENCIA MONOPOLISTA la libre entrada de empresas resulta en sólo GANANCIAS normales que se obtienen por demasiadas empresas, cada una produciendo a tasas muy bajas como para explotar por completo las ECONOMÍAS DE ESCALA. La diferencia entre la producción real y la que se requiere para alcanzar plenamente las economías de escala se denomina exceso de capacidad. La predicción de la capacidad excesiva se consideró como uno de los descubrimientos más grandes de la teoría –cuando apareció por primera vez–. ➤ CHAMBERLIN, E. H.; ROBINSON, J. V. **2.** En términos generales, existe exceso de capacidad cuando la producción real se encuentra por debajo del nivel en que todos los INSUMOS de una empresa o economía están plenamente utilizados. También se denomina capacidad ociosa.

Exención fiscal / *Tax exemption*. Excepción en el gravamen que, mediante disposición legal otorgada por la administración tributaria, permite que determinados hechos imposibles, sujetos en forma expresa a tributación, se declaren totalmente exceptuados de gravamen,

por lo que el sujeto pasivo se libera de su obligación de tributar por dicho concepto. Atendiendo a su vigencia, las exenciones fiscales pueden ser permanentes o temporales, siendo esta última la fórmula más extendida.

Expansión / *Expansion*. Fase del ciclo que se caracteriza por niveles de empleo o ingreso crecientes. La maquinaria estropeada se remplaza, el gasto de los consumidores crece. Las expectativas se hacen más favorables para la producción, las ventas y los beneficios aumentan. Se invierte en proyectos arriesgados, permaneciendo en toda la economía un ambiente de optimismo.

Expansión inflacionaria / *Pump priming*. ➤ FINANCIAMIENTO DEFICITARIO.

Expansión del crédito interno (ECI) / *Domestic credit expansion* (DCE). Medida del cambio en la OFERTA DE DINERO, la cual se ajusta tomando en cuenta los efectos de los cambios en las reservas de DIVISAS y los préstamos que el gobierno obtiene del exterior. La definición normal de oferta monetaria incluye: billetes, monedas y DEPÓSITOS BANCARIOS, así como tenencias de reservas en moneda extranjera. Sin embargo, si se refiere a los cambios en la disponibilidad de CRÉDITO interno (depósitos creados en los bancos, aumento en la disponibilidad de billetes y monedas por parte del gobierno), se deben excluir los cambios en las reservas en moneda extranjera, debido a que éstas producen un efecto distorsionador. Así, el cambio en las reservas en moneda extranjera *menos* el cambio en los préstamos del gobierno obtenidos del extranjero (los cuales se consideran sólo para emitir un cambio igual en las reservas) se sustrae del cambio en la oferta monetaria, que se mide en la forma convencional, para obtener la ECI.

Expectativa de vida / *Expectation of life*. ➤ TASA DE MORTALIDAD.

Expectativa de vida / *Life expectancy*. ➤ TASA DE MORTALIDAD; ÍNDICE DE DESARROLLO HUMANO.

Expectativas / *Expectations*. Creencias o estados de ánimo acerca de la naturaleza de eventos futuros. Con frecuencia, las expectativas son cruciales en la determinación del comportamiento económico. Una empresa selecciona un PRECIO, un nivel de producción o alguna otra variable de política de acuerdo con sus expectativas acerca del futuro. En forma similar, un consumidor puede basar sus compras corrientes en sus expectativas acerca de cuál será el precio en el próximo mes. Para la economía representa una dificultad el que las expectativas tengan la posibilidad de determinar el comportamiento corriente en una forma que no se puede observar de manera directa, y esto dificulta las pruebas de validez de las hipótesis. Así, se puede afirmar de manera hipotética que un aumento en el precio causará una caída en la cantidad que se demanda. Pero es posible observar que después de un aumento en el precio de, por ejemplo, las acciones de una compañía, se presenta un incremento en la cantidad que se demanda. Se puede argumentar, entonces, que la teoría de la demanda no se refuta por ello, porque las *expectativas* de los compradores consistieron en que habría mayores aumentos en el precio, después de los cuales podrían vender y obtener una GANANCIA. Pero a menos de que se encuentre la forma de descubrir cuáles fueron en realidad las expectativas, no es posible contestar la pregunta con firmeza. Una posible solución es intentar la manera en que se forman las expectativas, por ejemplo, estableciendo la hipótesis de que éstas están en función de los valores anteriores y corrientes de las variables relevantes. Otra forma es intentar encontrar, por medio de cuestionarios, cuáles son las expectativas de un grupo particular de tomadores de decisiones, y entonces tratar de encontrar lo que determina los cambios en las expectativas a lo largo del tiempo. ➤➤ EXPECTATIVAS RACIONALES.

Expectativas adaptativas / *Adaptive expectations*. La formulación de creencias acerca del valor futuro de VARIABLES con base en su valor pasado, dirección y movimiento. Si los agentes económicos quisiesen predecir la inflación del año próximo, mediante expectativas adaptativas, ellos tomarían la tasa del año anterior y la ajustarían. Dicho ajuste dependería de qué tan equivocados estuvieron en su pronóstico del año pasado, si subestimaron la inflación, ellos revisarán a la alza su predicción para el año siguiente. Las expectativas adaptativas, llamadas también aditivas o añaditivas, siempre subestimarán o sobreestimarán una variable que esté subiendo o bajando, respectivamente. ➤ EXPECTATIVAS; ➤ EXPECTATIVAS RACIONALES.

Expectativas racionales / *Rational expectations*. Se dice que quien toma decisiones forma EXPECTATIVAS racionales cuando utiliza el conocimiento y la información disponibles para no cometer errores sistemáticos. Como un ejemplo de expectativas que no son racionales, tómese el caso del mercado implicado en el TEOREMA DE LA TELARAÑA. Aquí, los oferentes esperan que el precio del periodo actual continúe prevaleciendo en el próximo periodo, a pesar de que en cada periodo se comprueba

que están equivocados. Un economista que conoce el teorema de la telaraña puede lograr ganancias impresionantes como especulador en un mercado de tales características. Las expectativas falsas no pueden persistir si se pueden obtener ganancias al formarse las expectativas correctas. El supuesto usual de racionalidad en economía sugiere, por tanto, que las expectativas que en forma sistemática son erróneas se revisan de tal manera que las expectativas que se forman al final son *en promedio* correctas. Esto es, los errores se distribuyen al azar alrededor del valor correcto.

Experimento económico / *Economic experiment*. Ensayo que se lleva a cabo sobre bases científicas en la esfera económica para comprobar la eficiencia de medidas económicas de los proyectos. El objetivo del experimento consiste en mostrar el acierto de una determinada hipótesis que se formula partiendo del estudio de la práctica del desarrollo económico. A diferencia de las ciencias naturales, en las que se aplican en forma amplia las investigaciones experimentales de determinados fenómenos en su aspecto puro, la ciencia económica no puede observar los fenómenos de la vida económica de la sociedad de manera aislada, fuera de su nexo con toda la diversidad de la gama de los fenómenos sociales. Debido a que cada uno de esos fenómenos existe y se manifiesta sólo en la totalidad de las condiciones económico-sociales y se halla relacionado con los intereses materiales de la humanidad, no es posible crearlos ni repetirlos de manera arbitraria.

Exportaciones / *Exports*. Los bienes y SERVICIOS que produce un país y se venden a otro a cambio de los propios bienes y servicios del segundo país, por oro y DIVISAS EXTRANJERAS o para cancelar una DEUDA. Los países tienden a especializarse en la producción de bienes y servicios en los que pueden ser relativamente más eficientes, debido a la cantidad de sus recursos propios (FACTORES DE PRODUCCIÓN). Los países destinan recursos domésticos a las exportaciones porque pueden obtener más bienes y servicios a través del comercio internacional, de los que podrían obtener mediante esos recursos destinados a producción interna. El Reino Unido exporta alrededor de 30% de su producción interna en comparación con Japón y Estados Unidos que exportan 10%. ➤ BALANZA DE PAGOS; COMERCIO INTERNACIONAL; MERCANTILISMO.

Exportaciones no correspondidas / *Exports unrequited*. ➤ EXPORTACIONES SIN CONTRAPARTIDA.

Exportaciones sin contrapartida / *Unrequited exports*. EXPORTACIONES para las que no hay un flujo inverso de bienes o financiamiento en pago, se realizan cuando se saldan DEUDAS anteriores.

Exposición en moneda extranjera / *Foreign currency exposure*. Un término de medida que se refiere al volumen de activos financieros o no sujetos a riesgo de un país determinado y que se denominan en una moneda diferente a la del país en que se encuentran.

Exposición interfronteras / *Cross-border exposure*. Existe cuando cualquier subsidiaria o rama de un banco/compañía, sin que se considere su localización, presta, invierte, coloca o extiende alguna forma de crédito a cualquier entidad que se *localiza fuera* de las fronteras nacionales de la unidad que otorga el crédito, en forma independiente de la moneda que se utiliza.

Exposición por país / *Country exposure*. Un término de medición que se refiere al volumen de activos que se mantienen en un país sujetos a riesgo por país. En la práctica, una distinción del domicilio de la última entidad responsable del riesgo crediticio de una transacción particular.

Expropiación / *Expropriation*. Captura gubernamental de activos a sus dueños nacionales o extranjeros, con o sin compensación.

Exterior, inversión en el / *Investment overseas*. ➤ INVERSIÓN EN EL EXTERIOR.

Externalidades / *Externalities*. Existen externalidades en el CONSUMO cuando el nivel de consumo de algún bien por un consumidor tiene un efecto directo en el bienestar de otro, pero que *no* se trasmite a través del mecanismo de precios; existen externalidades de producción cuando las actividades productivas de una firma afectan de manera directa las de otra. Las ECONOMÍAS DE ESCALA externas y las deseconomías de escala (➤ DESECONOMÍA) son, en consecuencia, casos particulares de externalidades en la producción. Ejemplos de externalidades del consumo son:

1. Un deseo de privada de A, que al construir una barda alta, reduce la cantidad de sol que puede penetrar a través de la ventana de B.
2. Al dar vuelta a la izquierda en una avenida muy transitada, A ocasiona un congestionamiento de tránsito detrás de él.

Ejemplos de externalidades en la producción son:

1. La firma A arroja contaminantes en un río, esto incrementa los costos de la firma B, río abajo.

2. La firma A establece un centro de capacitación para programadores de computación, lo cual incrementa la disponibilidad de programadores para la firma B.
Existen, desde luego, externalidades mixtas de consumo/producción, por ejemplo:

1. Vuelos nocturnos de aerolíneas con aviones de propulsión a chorro, ocasionan que los residentes del área cercana al aeropuerto pierdan el sueño.
2. Los turistas pueden aumentar el congestionamiento de tránsito en una carretera y por tanto incrementar los costos de los transportistas regulares.
La esencia de las externalidades, de consumo o de producción, consiste en que sus costos no se reflejan en los precios del mercado. Así que los que las ocasionan por lo general no toman en cuenta sus efectos. Por esto, desde la época de A. C. PIGOU, los economistas afirman que el BIENESTAR SOCIAL aumentaría si los productores y consumidores privados y públicos consideraran los efectos externos. Las maneras de lograr esto han sido en forma tradicional la imposición de gravámenes a las actividades que crean daños al bienestar social e incrementan sus costos, así como el pago de SUBSIDIOS para las actividades que disminuyen costos o aumentan el bienestar. En la práctica los esquemas de subsidios –impuestos rara vez se adoptan–. Con frecuencia, las externalidades se corrigen o prohíben por completo –vueltas a la izquierda en ciertas esquinas, sección de fumadores en aviones– o se crean DERECHOS DE PROPIEDAD para destacar su cumplimiento a través de la corte jurídica. Si estos derechos de propiedad se determinan de manera correcta y no resulta muy costoso llevarlos a cabo, las partes involucradas en una situación de externalidad se reunirán a negociar, creándose así un mercado para la externalidad que no existía en un principio.



Factor / *Factor*. **1.** ➤ FACTORES DE PRODUCCIÓN. **2.** FACTOREO. **3.** Agente que compra y vende bienes a favor de otros por una COMISIÓN que se denomina *factoraje*.

Factoraje / *Factorage* ➤ FACTOREO.

Factoreo / *Factoring*. Actividad de negocios en la que una compañía toma la responsabilidad de recolectar las DEUDAS de otra. Es un servicio que intenta de manera principal satisfacer las necesidades de las empresas pequeñas y las medianas. Se desarrolló, sobre todo, en Estados Unidos. Por lo general, el cliente carga todas sus ventas al agente de factoreo y puede obtener hasta 80% en efectivo de su valor, aumentando así su flujo de efectivo en forma considerable. El agente asume por completo la responsabilidad de recuperar las deudas por cobrar y protege a sus clientes de las deudas incobrables. Sin embargo, el agente tiene algún control sobre las ventas, ya sea imponiendo un límite de CRÉDITO máximo al que está dispuesto a hacer frente o rechazando posibles clientes. A través de las compañías internacionales de factoreo se puede ofrecer un servicio a la exportación protegiendo a sus clientes de deudas incobrables en el exterior, y proporcionando, por ejemplo, asesoría de expertos sobre transacciones con DIVISAS.

Factores de producción / *Factors of production*. De acuerdo con MARSHALL, son "las cosas que se requieren para hacer una mercancía". En la tecnología moderna se denominan INSUMOS. Por lo regular, se agrupan en TIERRA, TRABAJO Y CAPITAL para propósitos de análisis general, pero dentro de cada categoría amplia existe gran diversidad de tipos. ➤ RECURSOS NATURALES; SAY, J. B.

Falacia de la masa de trabajo / *Lump-of-labor fallacy*. Los abogados de un máximo instituido de horas de trabajo sostienen que un trabajador puede ocuparse con objeto de reducir el ➤ DESEMPLEO implica la creencia de que existe un monto limitado, fijo, de trabajo disponible para dispersarse entre la ➤ FUERZA DE TRABAJO. Similar es el argumento en contra de la introducción de métodos de producción innovadores, que desplazarán a la mano de obra y, por tanto, aumentará el desempleo. Es una falacia porque siempre hay trabajo por hacerse, y los incrementos en la ➤ PRODUCTIVIDAD a través de la innovación aumentan las oportunidades para los trabajadores mediante la generación de ingresos mayores.

Falla del mercado / *Market failure*. Situación en la que el sistema de MERCADO produce una asignación de RECURSOS que no es eficiente según el criterio de Pareto (➤ EFICIENCIA ECONÓMICA): es posible encontrar formas de cambiar la asignación de recursos de manera que algún consumidor o consumidores se encuentren mejor y ninguno peor. La existencia de una falla del mercado refutaría la famosa doctrina de ADAM SMITH sobre la mano invisible: el comportamiento individualista y egoísta de los consumidores y las empresas será guiado por una mano invisible (de las fuerzas del mercado) para alcanzar el nivel más alto de BIENESTAR para la sociedad como un todo. Se predice como probable la falla del mercado en presencia de MONOPOLIO y OLIGOPOLIO, EXTERNALIDADES, BIENES PÚBLICOS Y RECURSOS DE PROPIEDAD COMÚN. En cada caso, el comportamiento individualista lleva a resultados subóptimos. Una conclusión a que se llega con frecuencia es que se justifica la intervención del gobierno para "corregir" la falla del mercado, por ejemplo, regulando los monopolios, estableciendo impuestos a las deseconomías externas y suministrando bienes públicos. Sin embargo, se menciona que esto significa aceptar la falacia de suponer que la alternativa a los mercados imperfectos es el "gobierno perfecto". De hecho, el gobierno puede no tener ni los medios ni la intención de corregir en forma

adecuada la falla del mercado. La cuestión ahora consiste en decidir cuál de las dos formas imperfectas de organización es posible que conduzca al mejor resultado, y esto es un asunto mucho más complejo que la simple demostración de la falla del mercado.

Familia / *Household*. Unidad económica determinada para propósitos del CENSO de población como una sola persona, o un grupo que vive unido de manera voluntaria, consumen alimentos que preparan en conjunto y comparten la organización de la casa. Debido al hecho del uso compartido de los bienes, lo cual es una característica de la familia, es una importante estadística económica el considerar el MERCADO potencial para ciertos productos de consumo. El porcentaje de familias que poseen ciertos bienes de consumo duradero como lavadoras, televisores, refrigeradores y grabadoras de video, es crucial para el crecimiento de las ventas futuras de esos productos. En el periodo de introducción inicial las ventas aumentan en forma rápida mientras las familias compran por primera vez, pero disminuyen muy pronto cuando alta proporción de las familias ya tienen el producto (► CURVA LOGÍSTICA). De ahí en adelante, las ventas sólo pueden ser para remplazo.

Fecha de vencimiento / *Redemption date*. Fecha en la que se liquida un PRÉSTAMO o se liberan otras obligaciones. ► VALORES REDIMIBLES.

Fecha valor / *Value*; *Maturity date*. Día en el que se ha de reglamentar o liquidar una transacción financiera, o sea, la fecha en que realmente se efectúan y se reciben los pagos. La especificación de una fecha valor es un elemento muy importante en cualquier transacción de CAMBIO EXTERIOR o del mercado de dinero. ► FECHA VALOR BANCARIA; ► FECHA VALOR COMPENSADA; ► MERCADO A FUTURO; ► MERCADO DE DIVISAS.

Fecha valor bancaria / *Banking value date*. Día laboral normal en el que se puede hacer un pago para liquidar una transacción del mercado de dinero o del MERCADO DE DIVISAS. Plazo para efectuar una transacción de CAMBIO en un día laboral normal en los países correspondientes para ambas monedas que intervienen en la transacción. ► FECHA VALOR.

Fecha valor compensada / *Compensated value date*. Plazo en el que se ha estipulado efectuar las dos contrapartes de un contrato de CAMBIO. ► FECHA VALOR NO COMPENSADA; ► AVANCE; ► RIESGO POR PAÍS.

Fecha valor no compensada / *Uncompensated value date*. En este contrato la entrega de una de las monedas es en una fecha distinta a la entrega de la otra moneda, en esta transacción la parte que recibe primero la entrega, puede eludir el RIESGO NETO EN MOMENTO DE LIQUIDACIÓN y tal vez obtener beneficios adicionales del capital al importe disponible que resulte del hecho de recibir e invertir una moneda en uno o varios días antes del pago o entrega de la otra. ► FECHA VALOR COMPENSADA; ► MERCADO A FUTURO; ► MERCADO DE DINERO; ►► MERCADO DE DIVISAS; ►► RIESGO POR PAÍS.

Fed / *Fed*. ► SISTEMA DE LA RESERVA FEDERAL.

Federalismo fiscal / *Fiscal federalism*. El sistema de compartir los ingresos fiscales y el gasto público entre el gobierno central y regional (► SECTOR PÚBLICO). El ingreso puede ser captado por el nivel alto del gobierno y otorgar dádivas a los niveles inferiores sobre la base de la población u otros criterios, o los ingresos de impuestos nacionales específicos pueden ser compartidos en proporciones acordadas, por ejemplo, una pequeña fracción de los ingresos del ► IMPUESTO AL VALOR AGREGADO NACIONAL en la ► UNIÓN EUROPEA va a la ayuda de instituciones financieras de la comunidad. Otra posibilidad es que ciertas ► BASES GRAVABLES (por ejemplo, la propiedad en Gran Bretaña) pueden ser reservadas para el gobierno local, con o sin libertad de parte de las autoridades locales para determinar sus propias tasas fiscales. Para la división entre gobierno central y los locales, el principio primordial es que los gobiernos locales deben confinar su gasto a los usos que tenga poca derrama fuera de su sus áreas, por ejemplo, caminos y escuelas. ► EXTERNALIDADES; ►► SUBSIDIARIEDAD.

Fenómeno del "ciclo de extremos" / *"Hog cycle" phenomenon*. ► TEOREMA DE LA TELARAÑA.

Fetichismo de la mercancía / *Merchandise fetishism*. Toda mercancía para obtener un reconocimiento social, se equipara con otra mercancía, por ejemplo el oro, con el que se ha de cambiar en cierta proporción. De manera subjetiva, los productores de mercancías ven dicha materialización de las relaciones de producción como una facultad misteriosa e independiente de ellos mismos que posee una cosa al cambiarse por otras en determinadas relaciones cuantitativas. Esta facultad parece una propiedad natural de las mercancías como lo son el peso u otras propiedades físicas. Los productos que fabrica el hombre con sus manos parecen como seres independientes dotados de vida propia, que se encuentran en determinadas relaciones con las personas y entre sí. En ello estriba, precisamente, el fetichismo que atribuye a la mercancía propiedades sobrenaturales. El producto superior en que se desarrolla el cambio de mercancías es el dine-

ro, el capital, y por este motivo el fetichismo de la mercancía encuentra su materialización más completa en el fetichismo del dinero, del capital, en el poder del oro sobre las personas. En caso de que el oro deje de funcionar como dinero, el fetichismo de la mercancía se dirigirá a la mercancía que funcione como dinero. ➤ MARX, KARL.

Fianza de crédito / *Credit guarantee*. Tipo de seguro contra fraude, que proporciona una asociación de seguros, fianzas u otra organización a una institución que realiza préstamos. Las fianzas de crédito hacen posible que prestatarios "solventes" que carecen de una GARANTÍA COLATERAL, o no pueden obtener préstamos por otras razones, adquieran el crédito que necesitan a través de los bancos en la forma normal.

Fideicomiso / *Trust*. **1.** DINERO o propiedad que se confía a un individuo o grupo de individuos para administrar en beneficio de otros. Los fideicomisos de este tipo por lo regular se establecen para continuar los intereses del iniciador de acuerdo con sus instrucciones generales y para protegerlos de interferencias externas. La gente funda fideicomisos o nombra fideicomisarios para administrar sus bienes inmuebles después de su muerte. Ciertos periódicos se administran por fideicomisos. Los bancos actúan como fideicomisos a cambio de un pago determinado. Es un término legal. **2.** También se establecen fideicomisos financieros para propósitos comerciales cuando se requiere determinada protección contra fraude, por ejemplo, los FIDEICOMISOS DE UNIDAD O los FIDEICOMISOS DE INVERSIÓN. **3.** (EUA). Amalgama muy grande de formas. ➤➤ ANTITRUST.

Fideicomiso de capital empresario (FCE) / *Venture capital trust* (VCT). Fideicomisos calificados de ➤ INVERSIÓN con al menos 70% de sus inversiones en compañías no listadas (➤ MERCADO(S) DE VALORES NO LISTADOS). Los inversionistas individuales reciben exención del ➤ IMPUESTO SOBRE LA RENTA hasta 20% cuando se suscriben nuevas ➤ ACCIONES ORDINARIAS en FCE hasta un límite de £ 100 000 del monto suscrito, considerando que las acciones se mantengan cuando menos por tres años. Los fideicomisos de capital empresario son exentos de impuestos sobre sus ➤ GANANCIAS DE CAPITAL, así como también cuando los accionistas venden sus acciones en FCE.

Fideicomiso de fin cerrado (EUA) / *Closed-end trust* (USA) ➤ FIDEICOMISO DE INVERSIÓN.

Fideicomiso de inversión / *Investment trust*. Compañía cuyo único objetivo es invertir su CAPITAL en una gran variedad de otras compañías. Un fideicomiso de inversión emite acciones y emplea su CAPITAL para adquirir acciones en otras empresas. Un FIDEICOMISO DE UNIDAD, por otro lado, emite sus unidades que representan tenencias de acciones. Los tenedores de unidades, por tanto, no participan de las GANANCIAS de la compañía que maneja el fideicomiso. Aunque compartiendo las ventajas de la inversión diversificada, con los fideicomisos de unidad, los fideicomisos de inversión pagan sus gastos de administración con INGRESO gravable y no con los ingresos de los accionistas. Los fondos totales manejados por los fideicomisos de inversión equivalen al doble de los fideicomisos de unidad. Los fideicomisos de inversión también pueden obtener parte de su capital con VALORES de renta fija, y el RENDIMIENTO de las ACCIONES ORDINARIAS puede beneficiarse así del APALANCAMIENTO. Algunos fideicomisos de inversión suscriben nuevas emisiones de valores (➤ MERCADO DE NUEVAS EMISIONES). Se les denomina también sociedades de inversión, los resultados de sus actividades aparecen junto con el listado diario de operaciones del mercado de valores, en la sección financiera de los principales periódicos y en el boletín de la bolsa. (➤ FIDEICOMISO DE INVERSIONES VARIABLES; FIDEICOMISO DE INVERSIONES FIJAS).

Fideicomiso de inversiones fijas / *Fixed trust*. Forma de UNIDAD DE FIDEICOMISO en la cual el PORTAFOLIO de inversiones se fija en el título de propiedad y no varían las proporciones de los diferentes VALORES en que se invierten los fondos durante el tiempo de vida de la organización. Los certificados de acciones unitarias del fideicomiso representan un número específico de cada una de las ACCIONES en su portafolio. Las ventajas del fideicomiso de inversiones fijas, comparado con otros tipos de fideicomisos, consisten en que el inversionista puede comprar una amplia gama de acciones conocidas y no hay riesgo de pérdida por una administración ineficiente. Por otro lado, los fideicomisos fijos en realidad son menos satisfactorios que un FIDEICOMISO FLEXIBLE bien administrado, que puede suprimir INVERSIONES pobres y cambiar los fondos a mejores valores. Por estas razones, ahora son menos comunes de manera relativa los nuevos fideicomisos de inversiones fijas de lo que fueron en un principio del movimiento de los fideicomisos. ➤ FIDEICOMISO DE INVERSIÓN.

Fideicomiso de inversiones variables / *Flexible trust*. La forma más común de UNIDADES DE FIDEICOMISO. En estos casos, el PORTAFOLIO DE VALORES comprado por el fideicomiso puede variar a criterio de los administradores. También se le

conoce como fideicomiso "administrado". Los fideicomisos de inversiones variables se desarrollaron en los años treinta para superar los problemas que surgieron con la inflexibilidad de los FIDEICOMISOS DE INVERSIONES FIJAS. También se denominan sociedades de inversión de renta variable.

Fideicomiso de unidad / *Unit trust*. Organización que invierte fondos suscritos por el público en VALORES y a cambio emite unidades que recompra en cualquier momento. Las unidades, que representan acciones iguales en el PORTAFOLIO de inversiones del fideicomiso producen INGRESO y su valor fluctúa de acuerdo con el INTERÉS y con los DIVIDENDOS pagados, así como con los precios del MERCADO DE VALORES de las INVERSIONES que se hacen. Los fideicomisarios que en realidad conservan los valores por lo regular son bancos o COMPAÑÍAS DE SEGUROS y son distintos de la compañía administradora. El suscriptor de un fideicomiso de unidad, a diferencia del accionista de un FIDEICOMISO DE INVERSIÓN, no recibe ninguna de las GANANCIAS de la organización que administra el fideicomiso. La administración obtiene su ingreso de un cargo inicial y un cargo regular por servicios, que se expresa como porcentaje del ingreso de las inversiones del fideicomiso. Los fideicomisos de unidad se controlan en forma estricta por el Ministerio de Comercio, el cual aprueba a un fideicomiso antes de ofrecer las unidades al público, establece los cargos de administración máximos y por lo general supervisa su funcionamiento. Estos fideicomisos se destinan en particular a los inversionistas que poseen pequeñas sumas. Las unidades se compran y se revenden con facilidad, los riesgos se encuentran muy distribuidos y es común que las tenencias de cualquier valor se conserven por debajo de 5% del total. El inversionista también obtiene beneficios de una administración experta, aunque el comportamiento de los fideicomisos varía sobremanera. Los fideicomisos pueden ser fijos o flexibles, es decir, su PORTAFOLIO puede permanecer igual o cambiar de acuerdo con lo que dicten las condiciones del mercado. Algunos fideicomisos de unidad se especializan en pequeñas compañías o en ACCIONES SELECTAS, otros en MERCANCÍAS o compañías extranjeras. Algunos se diseñan para maximizar el ingreso, otros el crecimiento del CAPITAL. Estos últimos ofrecen la opción de distribución o reinversión del ingreso y hay también fideicomisos que incorporan seguros de vida que se pueden suscribir en pagos regulares. ➤ SEGURO DE VIDA. En Estados Unidos se les denomina *mutual funds*; en México se les conoce en forma popular como "fondos de inversión", pero su nombre jurídico correcto es sociedades de inversión, las cuales son de renta fija cuando administran sólo instrumentos de mercado de dinero (papel comercial, aceptaciones bancarias y obligaciones), y de renta variable cuando adquieren principalmente valores de renta variable, por ejemplo, acciones.

Fijación de precios depredadores / *Predatory pricing*. Política para establecer PRECIOS cuyo propósito consiste en debilitar o eliminar a los competidores o disuadir y evitar la entrada de nuevos vendedores en el mercado. Es, por tanto, un medio para construir o preservar el poder de MONOPOLIO, y por esta razón con frecuencia se critica por los economistas.

Fijación de precios en forma abierta / *Open pricing*. Forma de práctica restrictiva (➤ LEY SOBRE PRÁCTICAS COMERCIALES RESTRICTIVAS) en la que las empresas de una industria circulan detalles acerca de los precios y cambios de PRECIOS entre ellas mismas o a través de una asociación comercial, esperando que esto fomente la conformidad de precios. Desde luego, dicha conformidad puede ocurrir aun en ausencia de precios abiertos por medio del liderazgo de precios. ➤ OLIGOPOLIO.

Fijación de precios por costos marginales / *Marginal cost pricing*. Método de fijación de PRECIOS en el cual el precio al que se puede vender un producto en el mercado es igual al COSTO MARGINAL de la producción de dicho producto. En términos esquemáticos, el precio y la producción que se requieren se encuentran en el punto en que la CURVA DE DEMANDA cruza la curva del COSTO MARGINAL. Con frecuencia se recomienda la determinación de los precios de acuerdo con los costos marginales como una política apropiada para la EMPRESA PÚBLICA y las industrias reguladas (➤ REGULACIÓN), con base en que es la política de precios que maximiza el BENEFICIO SOCIAL. El argumento es el siguiente: La TEORÍA DE LA DEMANDA indica que cada consumidor valora la unidad marginal de un bien que compra en forma exacta al precio que paga por ella. Por ejemplo, si compra 50 unidades de electricidad al día a un precio de 15 centavos por unidad, entonces, la unidad quincuagésima vale 15 centavos para él, no menos. El costo marginal de un bien muestra el valor de los RECURSOS que se consumen en la producción de la unidad marginal, y, por tanto, el valor de los otros bienes y servicios que la economía pudo haber producido con esos recursos. Ahora, si un precio y una producción se eligieran en forma que el precio excediera el costo marginal, significaría que los consumidores otorgan un va-

lor mayor a la porción marginal de su consumo que el costo de desviar recursos de otros usos para producir esa porción. Por tanto, sería posible incrementar los beneficios *netos* del consumidor en la economía proporcionando más del producto. Así, no puede ser consistente un precio mayor que el costo marginal con la maximización del beneficio del consumidor o con el bienestar social. En forma similar, si el precio y la producción fueran tales que los costos marginales excedieran al precio, el valor de los recursos que se consumen en la producción de la porción marginal de producto excede el nivel en que el consumidor valora ese producto, y el beneficio neto se puede aumentar al disminuir la producción. Si no es posible hacer esos ajustes de producción para incrementar el bienestar, es necesario que los precios se igualen a los costos marginales. Con claridad, todo el argumento se basa en dos proposiciones fundamentales: **1.** Que el precio del producto es una medida correcta de los beneficios que los consumidores derivan de su consumo marginal, y **2.** Que el costo marginal es una medida correcta del valor de los recursos que se consumen para producir la porción marginal de producto. Si una o ambas proposiciones *no* son verdaderas, es posible que se deba modificar la regla de la determinación de precios de acuerdo con los costos.

Fijación de precios por costos promedio / *Average cost pricing*. ➤ ESTABLECIMIENTO DE PRECIOS POR COSTOS PROMEDIO.

Fijos, costos / *Costs, fixed*. ➤ COSTOS FIJOS.

Finales, productos / *Products, final*. ➤ PRODUCTOS FINALES.

Financiado o fondeado / *Funded*. ➤ FONDOS DE PENSIONES.

Financiamiento / *Finance*. Aprovisionamiento de dinero cuando y donde se requiere. El financiamiento puede ser de corto plazo (por lo regular hasta un año), mediano plazo (en general, de más de uno y hasta cinco años) y de largo plazo. Se puede requerir financiamiento por CONSUMO o para INVERSIÓN. Cuando se obtiene para esta última, se convierte en CAPITAL. ➤ FINANCIAMIENTO DE NEGOCIOS; CRÉDITO AL CONSUMIDOR; FINANZAS PÚBLICAS.

Financiamiento / *Funding*. Proceso de conversión de la DEUDA de corto plazo a largo plazo, por medio de la venta de VALORES de largo plazo y del empleo de los recursos así obtenidos para pagar la deuda de corto plazo. Una compañía puede llevar a cabo una consolidación porque su ESTRUCTURA DE CAPITAL es inapropiada, es decir, para tomar ventaja del hecho de que el CAPITAL de largo plazo es por lo regular más barato y menos probable de ser retirado que el de corto plazo. Las compañías y los gobiernos también pueden tomar ventaja de un periodo de bajas TASAS DE INTERÉS para pagar sus VALORES de largo plazo en la fecha más cercana posible y reponer los recursos con nuevos préstamos a tasas de interés más bajas. La consolidación también se ha utilizado por el gobierno como instrumento de la POLÍTICA MONETARIA, así como en el manejo de la DEUDA PÚBLICA. Vendiendo valores de maduración lejana y comprando BONOS DE LA TESORERÍA (los cuales se tratan como parte de las reservas de EFECTIVO de los BANCOS COMERCIALES) la LIQUIDEZ del sistema BANCARIO se reduce. ➤➤ FONDOS DE PENSIONES. En el lenguaje cotidiano del medio financiero se conoce como "fondeo" (fondos de inversión controlada).

Financiamiento compensatorio / *Compensatory finance*. ➤ CONFERENCIA DE LAS NACIONES UNIDAS SOBRE COMERCIO Y DESARROLLO.

Financiamiento de mezzanine / *Mezzanine financing*. Parte del financiamiento de una O. P. A. y/o de una ADQUISICIÓN APALANCADA que intercala entre el capital propio los préstamos de los bancos comerciales; está generalmente constituida por BONOS U OBLIGACIONES CHATARRA. ➤ INVASOR: MERCADO DE VALORES.

Financiamiento de negocios / *Business finance*. ➤ FINANZAS COMERCIALES.

Financiamiento deficitario / *Deficit financing*. Exceso deliberado de gastos sobre INGRESOS. Cuando se practica por el gobierno también se denomina *financiamiento compensatorio* o *expansión inflacionaria*. Dicho financiamiento toma la forma de déficit presupuestado para financiarse con préstamos. Su objetivo consiste en estimular la actividad económica y el EMPLEO inyectando más poder de compra en la economía. De hecho, con el crecimiento del gasto gubernamental, los déficits PRESUPUESTALES ahora son comunes aun en tiempos de pleno empleo (➤ EMPLEO PLENO), de tal forma que el financiamiento deficitario en su sentido verdadero de manera normal consistiría en incrementos del déficit como una política. El empleo del financiamiento deficitario como parte de la política monetaria lo recomendó en principio J. M. KEYNES ➤➤ TEORÍA CUANTITATIVA DEL DINERO.

Financiamiento puente / *Bridge financing*. Novedosa técnica de los BANCOS DE INVERSIÓN estadounidenses que para financiar las O. P. A., prestan a corto plazo grandes sumas de dinero. ➤ INVASOR: MERCADO DE VALORES; O. P. A.

Finanzas comerciales / *Business finance*. Aprovisionamiento de DINERO para uso comercial. Los requerimientos de CAPITAL de un negocio

se pueden dividir en corto y mediano plazos, o largo plazo. El capital de corto plazo consiste en los PASIVOS corrientes de un negocio más el capital de mediano plazo. Las fuentes principales de capital de corto y mediano plazos (para una compañía) se pueden, a su vez, dividir en *internas* y *externas*.

Internas: GANANCIAS RETENIDAS, que incluyen GASTOS DEVENGADOS y reservas para impuestos. ➤ FLUJO DE EFECTIVO: IMPUESTO CORPORATIVO; AUTOFINANCIAMIENTO.

Externas: PRÉSTAMOS temporales de compañías filiales, directores y otros; FACTOREO; LETRAS DE CAMBIO; acreedores comerciales y de fondos rembolsables; e INVERSIONES COMERCIALES de corto plazo. En teoría, el capital de corto plazo sólo se debería emplear para inversión en ACTIVOS relativamente líquidos (➤ LÍQUIDO), para que sea posible disponer de él con facilidad para descargar el pasivo si es necesario. Así, estas fuentes de capital de corto plazo se pueden utilizar para bienes terminados en inventario y trabajo en proceso, deudores comerciales, gastos prepagados, efectivo en caja y en el banco.

En forma correspondiente, las principales fuentes de pasivos o capital de largo plazo se pueden subdividir de la misma manera.

Internas: Reservas, ganancias retenidas y previsiones de DEPRECIACIÓN.

Externas: Capital de acciones, es decir, ACCIONES ORDINARIAS, ACCIONES PREFERENTES, préstamos de largo plazo que incluyen HIPOTECAS, arreglos de REARRENDAMIENTO y OBLIGACIONES.

El capital de largo plazo se puede utilizar para inversión de largo plazo en activos fijos –terrenos, edificios, maquinaria y equipo, etc.– en patentes, renombre comercial, patentes y marcas y en inversiones comerciales de largo plazo.

Hay diferencias importantes en las fuentes de capital abiertas a empresas grandes y pequeñas. Las últimas no tienen acceso al MERCADO DE VALORES y dependen, en forma más importante, de la familia y los amigos para obtener capital propio, así como de los BANCOS COMERCIALES. Las principales fuentes institucionales de financiamiento comercial son los BANCOS COMERCIALES, los BANCOS MERCANTILES, las CASAS DE FINANCIAMIENTO, las CASAS DE DESCUENTO, las compañías de factoraje y las instituciones que se ocupan de emisiones nuevas (➤ MERCADO DE EMISIONES NUEVAS). Las compañías de SEGUROS y los FONDOS DE PENSIONES mantienen gran proporción de los valores cotizados ➤ COTIZACIÓN. Una serie de otras instituciones se especializan en proporcionar PRÉSTAMOS A PLAZO y CAPITAL DE RIESGO, de manera especial para innovación y negocios pequeños.

Finanzas públicas / *Public finance*. Rama de la economía que se ocupa de identificar y evaluar los efectos de las políticas financieras del gobierno. Intenta analizar los efectos de la TRIBUTACIÓN y el gasto público en las situaciones económicas de individuos e instituciones, y examinar su impacto sobre la economía como un todo. También se ocupa de analizar la efectividad de las medidas de política dirigidas a ciertos objetivos y de desarrollar técnicas y procedimientos con los que sea posible incrementar dicha efectividad. ➤➤ PRESUPUESTO; ANÁLISIS DE COSTO-BENEFICIO; POLÍTICA FISCAL; SISTEMA DE PROGRAMACIÓN, PLANEACIÓN Y PRESUPUESTACIÓN.

Fisher, Irving (1867-1947). Matemático de profesión, Fisher fue profesor de Política económica en la Universidad de Yale, de 1898 a 1935. Sus principales trabajos sobre economía incluyeron *Mathematical Investigations in the Theory of Value and Prices* (1892), *Nature of Capital and Income* (1906), *Rate of Interest* (1907), *Purchasing Power of Money* (1911), *The Making of Index Numbers* (1922) y *Theory of Interest* (1930), *The Rate of Interest* que se revisó en forma sustancial en 1930, contribuyó al desarrollo de la teoría del interés de BOHM-BAWERK hacia la teoría moderna de la EVALUACIÓN DE LAS INVERSIONES. La TASA DE INTERÉS se determina por la interacción de dos fuerzas: **1.** El "deseo e impaciencia" de los individuos respecto de utilizar su INGRESO ahora comparado con mantener su ingreso en el futuro (Fisher inventó el término PREFERENCIA EN EL TIEMPO); y **2.** El "principio de oportunidad de la inversión", habilidad tecnológica para convertir el ingreso de ahora en ingreso en el futuro. Él llamó a esto último la "tasa de retorno sobre el costo", lo que KEYNES dijo que era lo mismo que su "eficiencia marginal del capital" (➤ TASA INTERNA DE RETORNO). Fisher definió esta "tasa de retorno sobre el costo" como la TASA DE DESCUENTO que iguala el VALOR PRESENTE de las alternativas posibles de inversión abiertas a elección. Mostró cómo el rango de alternativas de inversión depende de la tasa de interés que se emplea. Aclaró las ideas de los economistas acerca de la naturaleza del CAPITAL, distinguiendo entre una existencia (stock) y un flujo de RIQUEZA. Una casa es un stock de capital, pero su uso es un flujo de ingreso. Es el autor de la ecuación "cuantitativa del dinero" $MV = PQ$, en donde, $M =$ stock de dinero, $V =$ velocidad de circulación, $P =$ nivel de PRECIOS y $Q =$ cantidad de bienes y SERVICIOS (➤ TEORÍA CUANTITATIVA DEL DINERO). Fisher desarrolló la teoría de los NÚMEROS ÍNDICE y estableció un conjunto de condiciones que un índice ideal debería satisfacer.

Fisiócratas / *Physiocrats.* Grupo de economistas franceses del siglo XVIII encabezados por F. QUESNAY, que después se les denominó Fisiócratas o "*Les Economistes*". Ellos creían en la existencia de un orden natural y consideraban el papel del Estado sólo en el sentido de que preserva la propiedad y mantiene el orden natural. Afirmaron que la agricultura era la única fuente de RIQUEZA y, por tanto, este sector debería pagar un impuesto por l'*impót unique*. En este aspecto y en su defensa del libre comercio, sus puntos de vista eran opuestos en forma directa a los de los mercantilistas (➤ MERCANTILISMO). En su creencia acerca del LAISSEZ-FAIRE, tenían mucho en común, y en efecto influyeron, con la ECONOMÍA CLASICA británica y en especial con ADAM SMITH. La *Tableau Économique* de Quesnay, que se publicó en 1758, contiene los orígenes de las ideas modernas sobre la circulación de la riqueza y la naturaleza de las interrelaciones en la economía. ➤➤ CANTILLON, R.; GEORGE, H.; MILL, J. S.; MATRIZ INSUMO-PRODUCTO.

Flotación sucia / *Dirty float.* ➤ MONEDA ADMINISTRADA.

Flujo / *Flow.* Movimiento o circulación de cierta variable en el interior del sistema económico. Así, por ejemplo, se dice que la adquisición de un determinado bien supone un flujo de dinero desde el comprador hasta el vendedor. En este sentido, y por contraposición a las variables fondo, se habla en economía de variables flujo, que son las que suponen la existencia de una corriente económica y se caracterizan por una dimensión temporal, es decir, aquellas cuyos valores se expresan de manera necesaria en cantidades medidas durante un periodo. Variables flujo son, por ejemplo, el consumo, la inversión, la producción, las exportaciones, las importaciones, el ingreso nacional, etc. Los flujos se relacionan en forma íntima con los fondos, pues unos proceden de los otros.

De esta manera, la variable fondo "inmovilizado en inmuebles" da lugar a la variable flujo "alquileres", en tanto que la variable flujo "producción de trigo en el periodo X" da lugar a la variable fondo "trigo almacenado".

Flujo bilateral / *Bilateral flow.* Expresión que se refiere al flujo de fondos del gobierno al SECTOR PRIVADO de la economía a cambio de bienes o SERVICIOS; a diferencia de un flujo unilateral, tal como pagos de pensiones o IMPUESTOS, en el que no hay un flujo correspondiente de bienes o servicios a cambio.

Flujo circular del ingreso / *Income, circular flow of.* De las empresas fluyen INGRESOS, en forma de pagos a los FACTORES para las FAMILIAS que proporcionan INSUMOS. Las familias a su vez gastan parte de sus ingresos en bienes y SERVICIOS; este gasto se recibe por las empresas como ingresos y se paga de nuevo a los FACTORES DE PRODUCCIÓN, y así en forma sucesiva. A este proceso de flujo de ingresos de empresas a familias y de gasto de familias a empresas, se le denomina flujo circular del ingreso. De hecho, es un MODELO muy simplificado de la forma en que funciona la economía. Visto de una forma, muestra la interrelación entre los MERCADOS de productos y factores, considerando por completo a las empresas en el papel de vendedores, y a los compradores y familias en el papel de compradores y vendedores. Visto de otra forma, es el prototipo básico del modelo MACROECONÓMICO de DETERMINACIÓN DEL INGRESO, ya que muestra que el INGRESO NACIONAL permanece en el mismo nivel mientras que las cantidades que las familias sacan del flujo circular en la forma de AHORRO, IMPUESTO o gasto en IMPORTACIONES, se introducen como "inyecciones" dentro del flujo como gasto gubernamental (➤ PRESUPUESTO), gasto de INVERSIÓN y demanda de exportaciones. Si éste es el caso, los pagos que las empresas hacen a las familias, los cuales se convierten en consumo, ahorro e impuestos, serán iguales a los ingresos de las empresas, los cuales consisten en el gasto de los consumidores, el gasto de inversión, el gasto gubernamental y las exportaciones, y, por tanto, las empresas no tendrán motivo para variar sus niveles de producción. ➤ MULTIPLICADOR; "TABLEAU ÉCONOMIQUE".

Flujo de caja bruto / *Gross cash flow.* ➤ FLUJO DE EFECTIVO.

Flujo de caja descontado (f. c. d.) / *Discounted cash flow* (*d. c. f.*). ➤ VALOR PRESENTE.

Flujo de efectivo / *Cash flow.* Flujo de pagos en DINERO de o a una empresa. Algunas veces al gasto se le llama flujo de efectivo negativo. El *flujo de efectivo bruto* de un negocio es igual a las GANANCIAS brutas (después del pago de INTERESES fijos) más las previsiones de DEPRECIACIÓN en cualquier periodo comercial, es decir, las sumas de dinero disponible para INVERSIÓN, DIVIDENDOS o pagos de impuestos. El *flujo de efectivo neto* es igual a las RETRIBUCIONES retenidas y las previsiones de depreciación antes o después de IMPUESTOS. Por lo regular, los flujos de efectivo netos de un proyecto determinado se definen como los que se obtienen después que se han pagado los impuestos y se han efectuado los gastos de mantenimiento y reparaciones y que se han hecho todos los ajustes necesarios al CAPITAL DE TRABAJO; además, se toman en

cuenta todos los valores residuales de los ACTIVOS al final del periodo de vida de un determinado proyecto u otros ingresos misceláneos del proyecto o negocio. Este término es importante en EVALUACIÓN DE INVERSIONES. El "estado de flujo de efectivo" con frecuencia se emplea como sinónimo de "estado de FUENTES Y usos de FONDO". ➤ PRESUPUESTO.

Flujo de efectivo descontado (FED) / *Discounted cash flow* (DCF). Método de evaluación de las INVERSIONES que se basa en la idea de que el VALOR que tiene una suma específica de dinero para una empresa o una persona depende de manera precisa del momento en que se ha de recibir. Debido a la existencia de tasas de INTERÉS y las posibilidades de solicitar préstamos y prestar, siempre es mejor recibir temprano que tarde y pagar tarde que hacerlo temprano. Por ejemplo, si la tasa de interés anual corriente es de 10% y se tienen 100 dólares en dos años, 133.10 en tres años, y así en forma sucesiva. Se deduce que si se van a recibir 110 dólares en un año, éstos valdrían 100 dólares hoy, ya que es el momento que aumentaría a 110 dólares dentro de un año, si se invierte a 10% ahora. Debido a que el valor de una cantidad de dinero depende de cuándo se recibe, se concluye que al evaluar inversiones, las cuales en forma típica producen GANANCIAS a lo largo de un periodo futuro, no se puede sumar de manera simple las ganancias que se recibieron en diferentes momentos. Es necesario corregir primero por el "valor temporal" del dinero, y esto se hace por medio del DESCUENTO, es decir, dividiendo entre un factor idóneo para encontrar cuál es en realidad el VALOR PRESENTE de una suma de dinero en el futuro. El resultado de este procedimiento tenderá a ser un FLUJO DE EFECTIVO descontado con base en la verdadera rentabilidad que la inversión puede reportar. Hay varios procedimientos específicos que se basan en la idea del flujo de efectivo descontado. (➤ TASA INTERNA DE RETORNO; VALOR PRESENTE NETO). Supóngase, para un periodo de un año, una utilidad neta obtenida por una empresa o por la venta de cualquier activo tangible o intangible de 30 millones de dólares; una inversión promedio durante el periodo de 70 millones de dólares, es decir un rendimiento sobre la inversión de 30/70 = 42.8; si se desea obtener el flujo descontado de los $70 millones a una tasa de 50%, el valor de descuento es de 0.6667 según las tablas de factores de valor presente; así que $70 millones por 0.667 es igual a $46.7 millones; pero si la inflación es de 60% resulta que nos estamos descapitalizando, o bien, si existe otra alternativa financiera industrial con rendimiento mayor, a ésta debemos dirigir nuestra inversión.

Flujo neto de efectivo / *Net cash flow.* ➤ FLUJO DE EFECTIVO.

Flujo unilateral / *Unilateral flow.* ➤ FLUJO BILATERAL.

Fogel, Roberto William (n. 1926). Un ganador compartido del ➤ PREMIO NOBEL DE ECONOMÍA en 1993, historiador de economía y director del Centro para Economía de la Población en la Universidad de Chicago, Fogel ha sido un pionero en el área de la "nueva historia económica". Ésta intenta analizar el pasado sobre la base de una nueva, o reconstruida base de datos. Fogel ha aplicado este enfoque de maneras controvertidas, por ejemplo, al argüir que la esclavitud fue un orden social económicamente eficiente que se derrumbó finalmente a causa de decisiones políticas. Él ha reevaluado también el papel de los ferrocarriles en el desarrollo económico de EUA en *Los Ferrocarriles y el crecimiento económico estadounidense* (1964), arguyendo que es la suma de muchos cambios, más que unas cuantas grandes innovaciones, lo que determina el avance económico. ➤ CLIOMETRÍA; NORTH, D.

Fondo / *Fund.* Cantidad existente de un determinado bien en un momento del tiempo. Lo opuesto a flujo.

Fondo Africano de Desarrollo / *African Development Fund* ➤ BANCO AFRICANO DE DESARROLLO.

Fondo ampliable / *Open-ended fund.* Un fondo de una firma de inversión en el cual las unidades pueden ser compradas, de, o vendidas a, el gerente del fondo, como en un ➤ FIDEICOMISO UNITARIO. El fondo es abierto en el sentido de que su tamaño depende continuamente del éxito en las ventas de sus unidades, en contraste con un ➤ FONDO CERRADO como en un ➤ FIDEICOMISO DE INVERSIÓN. ➤➤ FIDEICOMISO DE FIN CERRADO.

Fondo Común para Mercancías / *Common Fund for Commodities.* ➤ CONFERENCIA DE LAS NACIONES UNIDAS sobre COMERCIO Y DESARROLLO.

Fondo consolidado / *Consolidated fund.* Sumas listas para una cuenta determinada de los FONDOS DE LA TESORERÍA (con frecuencia se emplea como sinónimo de éstos para el que se llevan a cabo los procedimientos de TRIBUTACIÓN y del que se hacen los gastos del gobierno, (➤ PRESUPUESTO). Antes, se mantenían diferentes fondos para distintos propósitos y se dividían los ingresos fiscales entre ellos, pero después se consolidaron los distintos fondos. El *fondo consolidado para servicios* es un renglón del presupuesto que incluye el gasto autorizado por legislación específica. Estos gastos, que comprenden el de salarios de jue-

ces y el pago al FONDO DE PRÉSTAMOS NACIONALES para servicio de la DEUDA NACIONAL, etc., se pagan del fondo consolidado, pero a diferencia de los SERVICIOS SUMINISTRADOS no se tiene que elegir cada año por el parlamento.

Fondo de amortización / *Sinking fund.* ➤ AMORTIZACIÓN.

Fondo de Cooperación Monetaria Europeo (FCME) / *European Monetary Cooperation Fund* (EMCF). ➤ SISTEMA MONETARIO EUROPEO.

Fondo de préstamos nacionales / *National loans fund.* Cuenta del gobierno para los préstamos internos de éste y todas las transacciones que se relacionan con la DEUDA NACIONAL. Los *pagos* del fondo incluyen intereses, administración y gastos de la deuda nacional, déficit en el FONDO CONSOLIDADO y préstamos a las industrias nacionalizadas y corporaciones públicas, gobiernos locales y el sector privado. Los *ingresos* incluyen intereses por préstamos que se otorgan, ganancias del Departamento de emisión del BANCO CENTRAL, transferencia de intereses del fondo consolidado y préstamos que se obtienen.

Fondo europeo / *European fund.* El ACUERDO MONETARIO EUROPEO, el cual adquirió fuerza a fines de 1958, estableció un Fondo Europeo con un capital de 600 millones de dólares, en parte con las transferencias del CAPITAL que quedaba de la desaparecida UNIÓN EUROPEA DE PAGOS y en parte con contribuciones frescas. Al fondo se le otorgó la capacidad para otorgar préstamos a dos años a los países con el propósito de financiar el déficit de BALANZA DE PAGOS de corto plazo.

Fondo europeo de desarrollo / *European development fund.* ➤ CONVENCIÓN DE LOMÉ.

Fondo europeo para el desarrollo regional (FEDR) / *European regional development fund* (ERDF). ➤ COMUNIDAD ECONÓMICA EUROPEA.

Fondo europeo para la cooperación monetaria / *European monetary cooperation fund.* ➤ SISTEMA MONETARIO EUROPEO.

Fondo monetario europeo / *European monetary fund.* ➤ SISTEMA MONETARIO EUROPEO.

Fondo Monetario Internacional (FMI) / *International Monetary Fund* (IMF). El FMI se creó por el acuerdo de BRETTON WOODS en 1944 y empezó a funcionar en marzo de 1947. Se estableció para promover la cooperación internacional en el campo monetario y eliminar restricciones de DIVISAS, estabilizar los tipos de cambio y facilitar un sistema multilateral (➤ MULTILATERALISMO) de pagos entre los países miembros. En 1980 el fondo tenía 140 miembros. De acuerdo con los artículos del acuerdo del FMI, los países miembros deben observar un tipo de cambio, cuyas fluctuaciones deben permanecer en ±1% de su VALOR PARITARIO. Este valor paritario se estableció en términos del dólar estadounidense, el cual, a su vez, se ligó al oro. En 1971 el "Grupo de los Diez" (ver abajo), en reunión en el Smithsonian Institute Washington, acordó acerca de nuevos "valores centrales" de las monedas para alcanzar una devaluación del dólar de 10%, con un margen permitido de ±2.25%. Cada país miembro del FMI debía suscribir con el fondo una cuota pagada de 25% en oro y 75% en la moneda propia del país. Las cuotas aumentaron varias veces; la última vez el incremento fue de 60 millones de los DEG. A fines de 1982 se plantearon discusiones con vistas a incrementar la cuota en 40-50% en 1985. Este fondo se emplea para apoyar a los miembros que cruzan por dificultades temporales de BALANZA DE PAGOS y así ayudar a estabilizar los tipos de cambio. La capacidad de préstamo y los derechos de voto se determinan de acuerdo con las cuotas. En el sistema presente, Estados Unidos tiene alrededor de 22% de la fuerza de voto y la COMUNIDAD ECONÓMICA EUROPEA cerca de 27%; y debido a que se requiere una mayoría de 85% para hacer cambios importantes en los procedimientos del FMI, Estados Unidos y la CEE tienen poder de veto. Un miembro con dificultades temporales de balanza de pagos recibe divisas del fondo a cambio de su propia moneda, las cuales se deben recuperar en un periodo de entre tres y cinco años. Los miembros que tienen dificultades en los asuntos que conciernen al fondo, están obligados a consultar con éste los procedimientos que deben seguir para mejorar su balanza de pagos.

Durante los primeros años de la década de los sesentas se hizo evidente que se debía ampliar el fondo y en 1962 se firmó el Acuerdo General para Pedir Prestado por 10 países: Estados Unidos, Reino Unido, Alemania Occidental, Francia, Bélgica, Holanda, Italia, Suecia, Canadá y Japón –conocido como el "Grupo de los diez" o el "Club de París"– bajo el cual se pusieron a disposición del FMI 6500 millones de dólares de crédito en caso de que lo requiriera. De manera adicional, Suiza, que no es miembro del FMI, puso a su disposición 200 millones de dólares. Los países con problemas también pueden negociar créditos de reserva, de los que pueden hacer uso cuando sea necesario. El FMI no puede, sin embargo, hacer uso de ninguna de las monedas del esquema sin consentimiento previo del país prestamista. En septiembre de 1967, en la reunión del

FMI en Río de Janeiro se acordó en principio la creación de un papel moneda internacional, y en 1968 se solicitaron propuestas de enmiendas a los artículos del FMI a los miembros. En julio de 1969 se ratificó el esquema. El sistema propuesto consistió en que los incrementos anuales en el crédito internacional serían distribuidos a los miembros del FMI en DERECHOS ESPECIALES DE GIRO (DEG). Estos créditos se distribuyeron entre los países miembros en proporción a sus cuotas y se pueden incluir en sus reservas oficiales; los primeros 3500 millones de dólares se distribuyeron de esta forma el lo. de enero de 1970. Hay un límite en la aceptabilidad de pagos en DEG que consiste en que ningún país puede mantener más de dos veces su cuota en este medio de pago. En 1976, en una reunión que se efectuó en Jamaica se llegó a una revisión profunda de los artículos del fondo. Primero, va no es requisito que los países miembros suscriban 25% de sus cuotas en oro, y ya no es este metal la unidad de cuenta de los DEG. El FMI se autorizó para vender sus tenencias de oro, los ingresos por la venta de oro se utilizan para proporcionar ayuda financiera a los PAÍSES EN DESARROLLO. Es intención del FMI fomentar el empleo de los DEG como el activo principal de reserva en el sistema monetario internacional. En segundo lugar, se eliminó el compromiso de mantener paridades fijas de las monedas, contenido en los artículos originales. El incremento del precio del petróleo en 1973 significó una restricción importante a la balanza de pagos de los países consumidores y el FMI estableció un esquema de préstamos para la adquisición de petróleo, por medio del cual el superávit obtenido por la OPIT se recicló. En 1974-1975 se distribuyeron 6900 millones de DEG en este esquema, la mayor parte eran préstamos de la OPEP. El esquema se terminó en 1976. ➤ PATRÓN ORO.

Fondo social europeo / *European social fund.* ➤ COMUNIDAD ECONÓMICA EUROPEA.

Fondos británicos / *British funds.* ➤ BOLSA DE VALORES.

Fondos de la tesorería / *Exchequer.* Cuenta que el gobierno central conserva en el BANCO CENTRAL. ➤➤ FONDO CONSOLIDADO.

Fondos de pensiones / *Pension funds.* Sumas de dinero separadas que por lo regular se invierten para proporcionar un INGRESO regular al jubilarse, o en compensación por incapacidad de trabajar, para el resto de la vida de una persona. Casi todos los países desarrollados tienen esquemas de pensión por parte del Estado, por ejemplo; el esquema británico del SEGURO NACIONAL; pero a diferencia de éstos, los esquemas de pensión privados, por cuyas contribuciones se recibe un trato fiscal favorable, por lo general se *acumulan e invierten*, es decir, se colocan en fondos de inversión administrados. Muchos esquemas de pensión privados se basan en SEGUROS. Los esquemas de pensión ocupacional pueden ser con o sin contribución del empleador; los beneficios de los esquemas privados por lo general se relacionan con los años de servicio del trabajador y su nivel de salario o contribuciones. Los esquemas de pensiones se iniciaron con la rama civil de la administración pública en 1832, después se difundió a las personas asalariadas en otras ocupaciones y, de manera más reciente, a todos los que obtienen ingresos por sueldos y salarios. En la actualidad, los fondos de pensiones tienen gran importancia económica y proporcionan un flujo importante de fondos para el MERCADO DE CAPITALES. Los fondos de pensiones de las grandes compañías con frecuencia son accionistas significativos en otras compañías. Las mayores tasas de inflación desde 1973 generaron problemas agudos a los fondos de pensiones puesto que no ha sido posible invertir esos fondos a tasas que puedan mantener su valor en TÉRMINOS REALES. Las pensiones de la rama civil de la administración pública están indizadas. (➤ INDIZACIÓN).

Fondos prestables / *Loanable funds.* DINERO disponible para otorgar préstamos a personas físicas e instituciones. Las fuentes principales de esos recursos son: AHORROS de las personas y las empresas, por ejemplo, GANANCIAS RETENIDAS, reservas por DEPRECIACIÓN, etc.; DESATESORAMIENTO; y un aumento de la OFERTA MONETARIA hecha disponible por el gobierno y los bancos. Así, los fondos prestables representan un flujo de dinero del MERCADO de PRÉSTAMOS de todos tipos.

Forjador del mercado / *Market maker.* Un AGENTE-negociador preparado para la compraventa de VALORES específicos en cualquier momento, mediante esto, está "haciéndoles un mercado" a dichos títulos. Antes del BIG BANG esta función era llevada a cabo en la bolsa de Londres por los CORREDORES DE BOLSA, a quienes no se les permitía negociar directamente con el público. Después del Big Bang todos los miembros de la bolsa de Londres deberán tratar con el público inversionista como agentes-negociadores especializándose algunos como forjadores del mercado y otros COMO AGENTES DE BOLSA.

Formación bruta de capital fijo (FBCF) / *Gross fixed capital formation* (GFCF). ➤ FORMACIÓN DE CAPITAL.

Formación de capital / *Capital formation*. INVERSIÓN NETA en ACTIVOS fijos, por ejemplo, incrementos al stock de CAPITAL real. *La formación bruta de capital fijo* incluye la DEPRECIACIÓN, pero *la formación neta de capital* la excluye.

Formación de capital fijo / *Fixed capital formation*. Inversión neta en activos fijos. Es igual a la ampliación que se registra en el capital fijo de la economía durante el periodo considerado. La formación de capital fijo es igual a la inversión bruta en capital fijo menos la depreciación de capital fijo. La formación de capital fijo constituye, junto con la inversión en existencias, la formación de capital. A su vez, la formación de capital fijo está constituida por la inversión en bienes de equipo y en construcción. La formación de capital fijo es el gasto que se realiza en comprar bienes de capital fijo como son las plantas y los equipos industriales.

Formación neta de capital / *Net capital formation*. ➤ FORMACIÓN DE CAPITAL.

Forzar la línea completa / *Full-line forcing*. Práctica en donde un vendedor fuerza a un comprador a tomar varios productos en lugar de uno solo y, por tanto, lo obliga a tomar una "línea completa". Se puede usar con mayor efectividad cuando el vendedor tiene un MONOPOLIO en alguno de los productos, pero tiene competidores en los otros. Entonces, se puede forzar la línea completa para extender el poder de monopolio de una empresa, en detrimento de los otros. Un ejemplo de este tipo de práctica es cuando las películas de fotografías se venden con "procesamiento pagado", esto es, al comprar el rollo de película, el comprador también pagaría un cargo por el revelado del negativo. Así, el comprador no tiene la opción de comprar el rollo de película en forma separada del revelado.

Franquicia / *Franchising*. Documento contractual mediante el cual el adquiriente de dicha franquicia puede producir o vender un producto o servicio bajo el nombre del dueño de la marca, pudiendo recibir apoyo técnico o financiero, mediante el pago de una regalía. El contratante de la franquicia aporta su propio capital y es una EMPRESA independiente teóricamente, pero en la práctica dista mucho de ser libre del dueño de la franquicia, de manera análoga a muchos negocios pequeños que tienen una alta proporción de sus ventas en manos de un solo cliente. En el Reino Unido se calcula que existen unas 80 000 franquicias; mientras que en Estados Unidos unas 400 000 con ventas totales de aproximadamente USD $400 000 millones anuales; las franquicias más populares son las de alimentos rápidos, productos y servicios automotrices, servicios a empresas, ventas al menudeo, hoteles, bebidas, muebles, educación, deportivas y herramientas, entre muchas otras.

Friedman, Milton (1912). Profesor de economía en la University of Chicago y miembro líder de la "Escuela de Chicago". Después de un corto periodo en la Comisión de Recursos Naturales, en Washington, el profesor Friedman se incorporó al grupo de investigadores de la Oficina Nacional de Investigación Económica en 1937 y, aparte de un corto periodo, ha mantenido una relación cercana con este importante organismo de investigación. Durante la Segunda Guerra Mundial trabajó en la División de Investigación de Impuestos del Tesoro de Estados Unidos. En 1946, se le nombró profesor asociado de Economía y Estadística en la Universidad de Chicago, convirtiéndose en Profesor de Economía en 1948. En 1976 la Academia Real Suiza de Ciencias le otorgó el Premio Nobel (➤ PREMIO NOBEL) en Economía. Sus principales libros sobre economía incluyen: *Taxing to Prevent Inflation* (1943), *Essays in Positive Economics* (1953), *A Theory of the Consumption Function* (1957), *A Program for Monetary Stabilily* (1960), *Price Theory* (1962), *A Monetary History of the United States 1860-1960* (1963), *Inflation Causes and Consequences* (1963), *The Great Contraction* (1965), *The Optimum Quanticy of Money* (1969) y *A Theoretical Framework for Monetary Analysis* (1971). Friedman llevó a cabo contribuciones a la TEORÍA DE LA DISTRIBUCIÓN, defendiendo un enfoque en el cual los ingresos se consideran una recompensa por tomar riesgos. También es un defensor líder de la tradición marshalliana en la MICROECONOMÍA (➤ MARSHALL, ALFRED) e hizo una defensa metodológica de la economía clásica que estimuló una controversia durante una década, Su HIPÓTESIS DEL INGRESO PERMANENTE también constituyó una contribución importante a la teoría de la FUNCIÓN CONSUMO. Sin embargo, su trabajo principal es sobre el desarrollo de la TEORÍA CUANTITATIVA DEL DINERO y su comprobación empírica. Amplió la ecuación de Fisher (FISHER, IRVING) para incorporar VARIABLES como RIQUEZA y TASAS DE INTERÉS. También realizó pruebas estadísticas para intentar medir los factores que determinan la demanda por dinero. Friedman ha defendido el control estricto de la OFERTA MONETARIA como medio para detener la INFLACIÓN. ➤ PREFERENCIA POR LIQUIDEZ; DESEMPLEO, TASA NATURAL DE.

Frisch, Ragnar A. K. (1895-1973). Nació en Noruega, el profesor Frisch se graduó en eco-

nomía en la Universidad de Oslo y fue nombrado director de economía de esa universidad en 1931, puesto que mantuvo hasta 1965, en que se retiró. Entre sus principales trabajos se encuentran *Statistical Confluence Analysis by Means of Complete Regression Systems* (1943), *Planning for India* (1960), *Theory of Production* (1965), *Maxima and Minima* (1966), y *Economic Planning Studies: A Collection of Essays* (1976). Obtuvo el PREMIO NOBEL en economía (compartido con J. Tinbergen) en 1969. Fue pionero en la aplicación de las matemáticas y la estadística a la prueba de hipótesis en economía; inventó la palabra ECONOMETRÍA y fundó la Sociedad Econométrica; contribuyó al análisis da la dinámica de los CICLOS ECONÓMICOS y de la aplicación de la econometría a la planeación económica.

FT/SE 100 SHARE Index (*Footsie*). ➤ ÍNDICE DE ACCIONES del *Financial Times*.

Fuerza de trabajo / *Labour force*. El número total de gente trabajando o dispuesta a trabajar en una economía (por ejemplo, el número total de empleados más el número total de desempleados). El tamaño de la fuerza de trabajo y su porcentaje del total de la POBLACIÓN dependen de la distribución de las edades de la población y de sus TASAS DE PARTICIPACIÓN. En el Reino Unido la fuerza de trabajo aumentó de 45.6% del total de la población en 1974 a 47.6% en 1980, bajando a 47.1 en 1983 y volviendo a aumentar a 47.8% en 1984.

Fuerzas del mercado / *Market forces*, Fuerzas de la OFERTA y la DEMANDA que juntas determinan el PRECIO al cual un producto se vende y la cantidad que se comercia.

Función / *Function*. Descripción de la relación que gobierna el comportamiento de dos o más variables relacionadas. Si el consumo (C) es $0.9 \times$ el ingreso (Y), podemos representar esta información como la ecuación ($C = 0.9Y$), graficarla C en el eje de las abcisas y Y en el de las ordenadas; tabularla, con ciertos valores de C en una columna y los valores respectivos de Y en otra. La función es un factor importante en muchas áreas de economía, por ejemplo, la función de UTILIDAD nos muestra las distintas cantidades de bienes consumidos para los correspondientes niveles de utilidad del consumidor. La FUNCIÓN DE LA DEMANDA nos expresa niveles de precios a las respectivas cantidades demandadas. Cabe prevenir aquí, que el grado de asociación estadística entre dos o más variables de una función puede medirse a través del COEFICIENTE DE CORRELACIÓN, el cual no obstante que pueda ser muy elevado, no significa una relación causal entre la(s) VARIABLE(S) EXÓGENA(S) y ENDÓGENA(S) de una función. Una correlación positiva o negativa aunque sea muy elevada, no prueba que exista un nexo causal entre dichas variables de una funcion. ➤ ANÁLISIS DE REGRESIÓN; ➤➤ FUNCIÓN PRODUCCIÓN.

Función de ahorros / *Savings function*. ➤ TASA DE AHORRO.

Función de bienestar social / *Social welfare function*. Este término se emplea en economía en dos sentidos. **1.** Como se define por A. BERGSON y P. A. SAMUELSON, es una relación matemática que asocia un número a cualquier asignación de MERCANCÍAS entre los consumidores. La relación refleja cierto conjunto de JUICIOS DE VALOR respecto del bienestar de diferentes consumidores. Bajo dicha relación se encuentra un orden de preferencias de las asignaciones alternativas. Entre más alto se encuentra en el orden una determinada asignación, mayor será el número que se le otorga por la función de bienestar social. Desde luego, diferentes conjuntos de juicios de valor implican diferentes funciones de bienestar social. El concepto de la función de bienestar social se propuso para posibilitar que los economistas realizaran análisis acerca de la deseabilidad de ASIGNACIONES DE RECURSOS determinadas en una forma lo más objetiva posible. Antes de que se pueda argumentar la "deseabilidad" es necesario tener un conjunto de juicios de valor acerca de lo que se debe considerar bueno o malo. Expresado esto en términos de una función de bienestar social, el economista puede examinar las consecuencias de diferentes tipos de juicios de valor, sin que él mismo se comprometa con algunos de ellos. Éste puede ser un procedimiento analítico más abierto y recomendable que uno en el que el economista empiece con un compromiso hacia un conjunto específico de juicios de valor y en el que haga recomendaciones de política de acuerdo con ellos. Entonces los economistas deben estar preparados para analizar las implicaciones de los juicios de valor de *cualquier persona*, por medio de su representación en la función de bienestar social. **2.** En un análisis fundamental acerca de la *posibilidad de la existencia de* una función de bienestar social del tipo Bergson-Samuelson, arriba descrito o, en términos más generales, acerca del orden de preferencia de la asignación de recursos en que se basa dicha función, K. J. ARROW, de hecho, introdujo un *segundo* significado del término. Arrow definió una función de bienestar social como un *conjunto de procedimientos* para trazar un orden de preferencia social, de acuerdo con los órdenes de preferencia de los indivi-

FUNCIÓN DE CONSUMO

duos en la sociedad. Por tanto, el concepto de Arrow acerca de la función de bienestar social es similar a una "constitución", es decir, un conjunto de reglas para transformar las opiniones y deseos de los miembros de un grupo social en elecciones concretas, hechas a partir de las alternativas que confronta el grupo. El grado de abstracción con el que Arrow llevó a cabo su análisis fue tal que sus conclusiones se aplican a todos los grupos sociales, desde el consejo ejecutivo de una gran compañía hasta el gobierno de un país o el Consejo de Seguridad de las Naciones Unidas, y a todos los tipos de constitución, desde los esquemas de votación por mayoría simple hasta esquemas complejos. Arrow planteó la siguiente pregunta. Supóngase que se requiere que la constitución posea ciertas propiedades generales, por ejemplo, que responda a los deseos de cada miembro del grupo y que ninguno de ellos desempeñe el papel de dictador, que si cada uno de los elementos del grupo prefiere la alternativa A a la B, entonces A deberá exceder a B en la escala social y una serie de otras propiedades. ¿Es posible entonces diseñar una constitución con esas propiedades que produzca una escala de estados sociales alternativos completa y consistente? El famoso TEOREMA DE LA IMPOSIBILIDAD de Arrow muestra que no es posible tal constitución. Es en este sentido que Arrow probó la imposibilidad de una función de bienestar social. A partir de esta contribución fundamental se desarrolló toda un área de investigación y se puso mayor atención en lo razonable de las propiedades que debe poseer la constitución. De análisis más profundos se deduce que algunas son menos razonables de lo que se puede suponer en principio, y se puede revertir el resultado de la imposibilidad debilitando los requerimientos.

El área se convirtió en un campo fructífero para los especialistas en lógica matemática. Los conceptos de Bergson y Arrow acerca de la función de bienestar social se relacionan en que la función de bienestar social de Arrow es el proceso mediante el cual se genera la función de bienestar social de Bergson. Así, el análisis de Arrow se podría considerar como más fundamental y lógico en comparación con el de Bergson. Sin embargo, se dice que el trabajo de Arrow es de mayor significancia para la política que para la economía, puesto que en el análisis económico de la política pública, los economistas se interesan en la función de bienestar social en el sentido de Bergson, más que en las propiedades del proceso político que la hace surgir. ➤ PARADOJA DE LA VOTACIÓN.

Función de consumo / *Consumption function*. Relación entre el gasto en CONSUMO agregado de una economía y el INGRESO DISPONIBLE agregado de los consumidores. La relación la formuló por primera vez J. M. KEYNES y desempeñó un papel central en su análisis de la DETERMINACIÓN DEL INGRESO. Él afirmaba que era una "ley psicológica fundamental" el que a medida que el ingreso aumenta, el gasto de los consumidores también lo hace, aunque en menos proporción que el incremento del ingreso, porque parte de éste se ahorra (➤ PROPENSIÓN PROMEDIO AL CONSUMO; PROPENSIÓN MARGINAL AL CONSUMO). Esta relación da origen al MULTIPLICADOR. Sin embargo, los intentos que se hicieron para calificar esta relación produjeron tres resultados que implicaron la necesidad de perfeccionar el concepto de ingreso en el cual se basaba. Esos resultados fueron **1.** Que cuando el ingreso y el consumo se consideraban como promedios durante largos periodos –por ejemplo 10 años– el consumo era proporcional al ingreso, implicando que las propensiones marginal y promedio al consumo son iguales y que esta última no cambia a medida que cambia el ingreso (➤ SIMON KUZNETS), **2.** Que cuando el consumo *anual* se relacionaba con el ingreso *anual*, la relación *no* era proporcional (la propensión promedio al consumo excedía a la marginal y tendía a disminuir a medida que el ingreso aumentaba) y **3.** Que la propensión promedio al consumo tiende a fluctuar en forma bastante amplia año con año.

Para explicar esos resultados, se hace una distinción entre la relación entre el consumo y el ingreso en el CORTO PLAZO, por un lado; y en el LARGO PLAZO, por el otro. Un consumidor tratará de mantener a lo largo del tiempo un moderado flujo de gastos de consumo y esto estará relacionado con lo que él considera su nivel de ingreso de largo plazo, el cual se medirá como algún promedio de su ingreso durante todo su periodo de vida. Además, el consumo también será influido por sus tenencias de RIQUEZA: a mayor riqueza, menor será su necesidad de ahorrar de un ingreso determinado. En el corto plazo puede haber fluctuaciones tanto en el ingreso como en la riqueza, en esta última, por ejemplo, debido al movimiento de los precios en el MERCADO DE VALORES. Pero si está conservando un patrón de consumo moderado, esto implica variaciones de corto *plazo* en la proporción del ingreso que se gasta en consumo. Estas ideas se pueden mostrar para conciliar las resolu-

ciones **1** y **2** y llevar a la reformulación de la función consumo de Keynes introduciendo una variable de riqueza y sustituyendo el ingreso disponible *corriente* por alguna medida de "*largo plazo*", o, para emplear el término de M. FRIEDMAN, ingreso "permanente". (➤ HIPÓTESIS DEL INGRESO PERMANENTE).

Función de demanda / *Demand function*. La relación entre la cantidad de un bien (➤ BIEN ECONÓMICO) que un consumidor quiere comprar y las variables que determinan esta demanda, por ejemplo, el PRECIO del bien, los precios de bienes complementarios (➤ DEMANDA COMPLEMENTARIA) y SUSTITUTOS, el INGRESO, las condiciones de crédito al consumidor, etc. Manteniendo constantes todas estas variables excepto una, es posible estudiar las relaciones entre la cantidad que se demanda y esta variable, viendo cómo la primera varía cuando lo hace la segunda. La CURVA DE LA DEMANDA es un ejemplo de este procedimiento, manteniendo todo constante en la relación, excepto el precio y la cantidad demandada. Los gustos, necesidades y hábitos de los consumidores no componen variables explícitas en la función de demanda, más bien, determinan la forma que toma la función. ➤➤ SLUTSKY, E.

Función de demanda hicksiana / *Hicksian demand function*. La relación entre la demanda del consumidor por un bien y el precio de esa mercancía, cuando el nivel total de ➤ UTILIDAD del consumidor se mantiene constante. Las curvas de demanda hicksianas se conocen también como "curvas compensadas de demanda" como, cuando el precio de un producto cambia, se supone que el consumidor es compensado ya que él/ella no se siente menos satisfecho que antes; ellas contrastan con las ➤ FUNCIONES DE DEMANDA marshallianas (➤ MARSHALL, A.). ➤➤ EFECTO SUSTITUCIÓN.

Función de inversión / *Investment function*. Relación entre la INVERSIÓN y sus determinantes principales, o sea, la tasa de cambio de la producción, la TASA DE UTILIZACIÓN DE LA CAPACIDAD Y LA TASA DE INTERÉS. ➤➤ PRINCIPIO DE ACELERACIÓN.

Función de utilidad / *Utility function*. ➤ VON NEUMANN-MORGENSTERN.

Función de utilidad indirecta / *Indirect utility function*. La relación entre la ➤ UTILIDAD TOTAL de un consumidor por una parte, el precio de diferentes bienes y el ingreso del consumidor por la otra. En la ➤ TEORÍA DE LA DEMANDA, una función de utilidad *directa* muestra la *cantidad de diferentes bienes consumidos* respecto de la *utilidad del consumidor*. Para obtener la función de utilidad indirecta, tenemos que efectuar dos etapas a partir de esto: *a*) para cualquier nivel de ingreso y conjunto de precios, los consumidores racionales seleccionarán una cantidad particular de cada bien que maximice su utilidad; y *b*) podemos ver a partir de esta selección "racional", cuál es el nivel general de utilidad. Mediante la combinación de estas dos etapas, podemos obtener la función directa que liga los precios con el ingreso y la utilidad total. ➤➤ UTILIDAD ORDINAL.

Función objetivo / *Objective function*. ➤ MULTIPLICADOR DE LAGRANGE.

Función producción / *Production function*. Relación matemática entre la cantidad de producción de un bien y las cantidades de INSUMOS que se requieren para realizarla. Se escribe como $q = f(x, x_2 \ldots x_n)$ donde q es la producción, $x_1, x_2 \ldots x_n$, son insumos (trabajo, maquinaria o materias primas, por ejemplo) y $f(\,)$ es la notación matemática para "es función de", es decir, "se relaciona con" o "depende de". Así, la ecuación se lee: la cantidad de producción del bien depende de las cantidades de los insumos x (por ejemplo trabajo), x_2 (maquinaria), x (materias primas), etc. Desde luego, ésta es una expresión muy general. El siguiente paso consiste en especificar una forma matemática precisa para la ecuación. Por ejemplo, es posible considerar que la relación entre producción e insumos se describe mejor con una ecuación lineal (➤ RELACIÓN LINEAL) $q = a_1x_1 + a_2x_2 + \cdots + a_nx_n$, donde $a_1, a_2 \ldots a_n$ son números que indican cuánto aumenta la producción si el insumo respectivo se incrementa en una unidad, permaneciendo todos los demás insumos iguales. En forma alternativa, se puede considerar que la relación se describe mejor con una función multiplicativa de la forma:

$$q = a_0 x_1^{b_1} x_2^{b_2} \cdots x_n^{b_n}$$

la cual con frecuencia se denomina FUNCIÓN PRODUCCIÓN COBB-DOUGLAS. Existen muchas otras formas funcionales. La elección de una función determinada es importante, puesto que funciones diferentes tienen propiedades matemáticas distintas e implican diversos supuestos acerca de las características tecnológicas del proceso de producción que se está describiendo. Al elegir una forma determinada, el objetivo es alcanzar un punto intermedio entre simplicidad y facilidad de manejo, por un lado, y exactitud en la descripción de las relaciones técnicas por el otro. La función producción se puede especificar para empresas individuales, en cuyo caso son útiles para derivar las CURVAS DE COSTOS y las CURVAS DE DEMANDA por FACTORES DE PRODUCCIÓN, o se pueden

referir a la economía como un todo, en cuyo caso son útiles en la TEORÍA DEL CRECIMIENTO, la teoría de la DISTRIBUCIÓN DEL INGRESO y la teoría del COMERCIO INTERNACIONAL. ➤ ISOCUANTA.

Función producción Cobb-Douglas / *Cobb Douglas production function*. Tipo particular de FUNCIÓN DE PRODUCCIÓN de la forma:

$$Q = a_0 x_1^{a_1} x_2^{a_2} \cdots x_n^{a_n}$$

donde $x_1 x_2 \ldots x_n$, son cantidades de n FACTORES DE PRODUCCIÓN y $a_0 a_1 \ldots a_n$ son PARÁMETROS. Lo emplearon los economistas Cobb y Douglas en un ensayo inicial que buscaba explicar la relativa constancia de las participaciones del CAPITAL y el TRABAJO en el INGRESO NACIONAL; de ahí su nombre. Esta función, sobre todo en el caso especial donde $n = 2$, y $a_1 + a_2 = 1$, tiene algunas propiedades muy útiles y se ha empleado en forma extensa en economía, no sólo en la teoría de la DISTRIBUCIÓN DEL INGRESO, sino también en la TEORÍA DE LA EMPRESA y la del CRECIMIENTO ECONÓMICO.

Fuerza de trabajo / *Labour force*. Parte de la población que se emplea o está disponible para trabajar. El hecho de que la TASA DE NACIMIENTOS fluctúe y cambie a través del tiempo significa que la fuerza de trabajo no es una proporción constante de la población total. Estos movimientos, por tanto, tienen un efecto importante sobre el crecimiento del INGRESO NACIONAL per cápita.

Fuerzas del mercado / *Forces of the market*. ➤ MERCADO, FUERZAS DEL.

Fusión / *Merger*. Unión de dos o más compañías independientes para formar una sola. De manera común, la fusión es un caso especial de combinación, donde las compañías se desean fusionar y hacerlo en términos iguales dentro de lo posible, a diferencia de una ADQUISICIÓN, la cual ocurre contra los deseos de una compañía. Sin embargo, algunas veces se emplean como sinónimos fusión, adquisición, amalgamación y absorción. Cuando dos empresas que están en el mismo negocio, es decir, son competidoras, se fusionan, esto se conoce como integración horizontal o lateral. Cuando se fusionan dos empresas que son proveedoras o consumidoras una de la otra, se denomina INTEGRACIÓN VERTICAL. ➤ CONGLOMERADO; COMPAÑÍA HOLDING; ADQUISICIÓN A LA INVERSA.

Futuros / *Futures*. Contratos que se realizan en un "MERCADO a futuro" para la compra o venta de MERCANCÍAS en una fecha futura específica. Se han establecido mercados a futuro de muchas mercancías, por ejemplo, lana, algodón y trigo. Éstos permiten a los fabricantes y comerciantes CUBRIRSE contra cambios en los PRECIOS de las materias primas que utilizan o comercian. ➤➤ MERCADO DE CAMBIOS A FUTURO; ESPECULACIÓN.

México.
Población económicamente activa e inactiva (miles de personas).

Años	*Población total*	*Población económicamente activa de 12 años y más*	*Población económicamente inactiva de 12 años y más*	*Tasa bruta de total participación (porcentaje)*
1950	25 791	8 345	8 551	32.4
1960	34 923	11 253	10 790	32.2
1970	48 225	12 910	16 788	26.8
1980	67 383	23 688	18 975	35.2

FUENTE: SPP-CONAPO, *Datos básicos sobre la población de México* 1980-2000, pág. 15.



G7 / G7. Originalmente, un foro de las cinco economías industriales más grandes del mundo: EUA, Japón, Alemania, Francia y Reino Unido; el grupo llegó a siete en 1986 cuando entraron Italia y Canadá. En 1997, Rusia se unió también al grupo, sin embargo, no como miembro completo. Los secretarios de hacienda del G7 se reúnen varias veces al año, y en algunas ocasiones especiales (por ejemplo, el *Acuerdo Plaza* en septiembre de 1985 que redujo el dólar, el *Acuerdo del Louvre* en febrero de 1987 que estableció un paquete complejo para la coordinación de los tipos de cambio, y en menor grado, la reunión en Washington en abril de 1995 que expresó las creencias del G7 de que el dólar estaba muy bajo) los secretarios han logrado conducir cambios exitosos en la dirección del ➤ MERCADO DE DIVISAS. En 2002, en Halifax, Canadá, el G7 confirmó sus planes de acción para el control potencial de las crisis financieras internacionales y para la cooperación internacional de la lucha contra el financiamiento al terrorismo. El G7 reiteró su apoyo a la política de que los ➤ PAÍSES EN DESARROLLO con instituciones fuertes y política económica apropiada, se les garantizaría la prioridad en la obtención de ➤ AYUDA EXTERNA.

G8 ➤ G7.

Galbraith, John Kenneth (1908-2006). Economista estadounidense, nacido en Canadá, que sobresalió en el campo de la economía política. Después de graduarse en agricultura en Toronto, obtuvo un doctorado en la Universidad de California. En 1949 fue profesor de economía en la Universidad de Harvard, y de 1961 a 1963 fue embajador de Estados Unidos en India. Sus principales libros incluyen; *A Theory of Price Control* (1952), *American Capitalism* (1952), *The Great Crash* 1929 (1955), *The Affluent Society* (1958), *The Economic Discipline* (1967), *Economics, Peace and Laughter* (1971), *economics and the Public Purpose* (1974) y *The Nature of Mass Poverty* (1979). Es un agudo crítico de la teoría económica predominante debido a la preocupación de ésta por el crecimiento (➤ TEORÍA DEL CRECIMIENTO). Acusó a las sociedades avanzadas de producir cosas inservibles, soló para lograr el crecimiento por sí mismo. Argumentó que en las economías avanzadas modernas los problemas de la distribución del producto total entre los diferentes sectores de la sociedad deben recibir más atención. Al mismo tiempo, él cree que la economía teórico-académica está demasiado limitada por su vieja tradición de la eficacia de la competencia, al grado de perder contacto con el mundo real. En *American Capitalism* muestra cómo la sociedad moderna engendra sistemas de poder monopolísticos. El MONOPOLIO en la industria genera como contraparte el monopolio o MONOPSONIO en la distribución, en el TRABAJO e incluso en los departamentos de compras del gobierno.
En *The New Industrial State* (1967), argumenta que la "tecnoestructura" (administradores) de las corporaciones más grandes de la moderna sociedad industrial se motiva, ante todo, por el deseo de lograr seguridad y expandir su corporación más que por maximizar UTILIDADES. La naturaleza altamente capitalizada del sistema industrial requiere un aumento considerable de la planeación y el control de la oferta de CAPITAL en forma notable, a través del AUTOFINANCIAMIENTO, y de la demanda, mediante publicidad y técnicas de distribución. En estas condiciones, el supuesto de la SOBERANÍA DEL CONSUMIDOR, que es la base de la teoría microeconómica moderna (➤ MICROECONOMÍA) se invalida y ya no es relevante para gran parte del sistema económico. Los puntos de vista de Galbraith se han considerado por muchos economistas como exageraciones del poder monopólico, no obstante, algunas veces se aceptan como una declaración de

la tendencia segura en la economía moderna. Es crítico de los defensores del estricto control de la oferta de DINERO como un medio para reducir la INFLACIÓN. ➤ CONSUMO; EMPRESA, TEORÍA DE LA; KEYNES, J. M.; MILL, J. S.; OLIGOPOLIO; TEORÍA CUANTITATIVA DEL DINERO.

Galiani, Ferdinando (1728-1787). Sacerdote napolitano que escribió varios tratados acerca de asuntos económicos, en particular *Della Moneta* (1751) sobre el DINERO y el intercambio, y *Dialogues sur le commerce des blés* (1770) sobre el LIBRE COMERCIO de los cereales. Él solucionó la llamada *paradoja del valor*, por ejemplo, el agua es útil pero barata, mientras que los diamantes aunque costosos no lo son, al analizar el PRECIO de una MERCANCÍA en términos de su ESCASEZ por una parte, y de su UTILIDAD por otra; no siendo la utilidad sólo un reflejo de la capacidad de la mercancía para ser útil, sino también de su capacidad para proporcionar placer. Explicó cómo el precio influye y es influido a su vez por la DEMANDA, Gran cantidad de su trabajo sobre la teoría del VALOR es original, aunque parte de una larga tradición de pensamiento eclesiástico. Sin embargo, no se conocía por los economistas ingleses de principios del siglo XIX, y muchos de los temas cubiertos por Galiani se realizaron de nuevo por ellos. ➤ UTILIDAD MARGINAL.

Ganancia / *Profit*. Es importante distinguir con claridad la definición de ganancia que se emplea en cálculos de *contabilidad* en las empresas y la que se utiliza en teoría económica. En muchas formas, la distinción refleja la diferencia que existe entre las definiciones de COSTOS que se emplean en contabilidad y economía. En términos contables, es posible definir:

1. *Ganancia bruta*. Ingresos totales por ventas menos pagos por sueldos, salarios, rentas, combustible y materias primas, etc. Ésta refleja, por tanto, la diferencia entre entradas de dinero y los desembolsos en que se incurre de manera directa al llevar a cabo las operaciones de la empresa.

2. *Ganancia neta*. Ganancia bruta menos INTERESES por PRÉSTAMOS Y DEPRECIACIÓN. Así, la ganancia neta es el valor residual al que se llega luego de deducir todos los COSTOS monetarios. Después de las deducciones de impuestos, representa el superávit disponible para distribuir como INGRESO a los propietarios de la empresa y como fuente de reservas y fondos para nueva INVERSIÓN.

El concepto económico de ganancia no corresponde de manera necesaria al del contador porque el economista deduce los COSTOS IMPUTADOS al igual que los desembolsos monetarios. Si la empresa posee su propia TIERRA y edificios, lo que tendría que pagar si tuviera que rentarlos sería parte de la cifra de ganancias del contador y no se identificaría por separado; en tanto que el economista deduciría una suma igual a la RENTA que se obtendría si la tierra y los edificios se rentaran al precio más alto, es decir, deduciría la renta "imputada". Se puede considerar que algunas empresas tienen ganancias contables, pero pérdidas en el sentido económico. Esto puede surgir, por ejemplo, cuando una empresa opera en locales que se compraron hace mucho tiempo y aumentaron de valor en forma sustancial debido a, por ejemplo, un desarrollo urbano y que si se rentaran o se pusieran en renta en este momento reportarían rentas muy altas. Las GANANCIAS GRAVABLES sobre las que se deben pagar impuestos difieren tanto del concepto contable de ganancias como del económico. En economía se distingue entre dos tipos de ganancias.

1. *Ganancia normal*. La ganancia es el ingreso que recibe el EMPRESARIO, es decir, el residuo que queda después del pago de todos los *costos de oportunidad* de los INSUMOS que se emplean. El empresario no necesita dedicar sus energías a la línea particular de negocios en que está; podría dedicarlas de igual manera a alguna otra actividad, y la mejor rentabilidad que pudiera obtener en alguna línea alternativa de negocios constituye su costo de oportunidad de permanecer en la actividad en que está. Entonces, la ganancia normal se define como la que es suficiente en forma exacta para inducir al empresario a permanecer en su actividad presente: es el costo de oportunidad de permanecer en esa actividad. Se deduce que si las ganancias reales son menores a las normales, el empresario cambiará a una actividad más rentable; por otro lado, si las ganancias exceden a las ganancias normales, se esperaría que los empresarios de otras actividades cambien hacia ésta. El punto esencial acerca de las ganancias normales consiste en que no es un superávit sobre todos los costos, sino el costo de los servicios que el empresario proporciona.

2. *Ganancia supernormal*. Ganancias que se obtienen por encima de las normales; también se denominan ganancias excedentes. Si la entrada a una actividad es libre por completo, entonces en el largo plazo las ganancias supernormales serán iguales a cero, debido a la competencia de empresarios atraídos a la actividad debido a las perspectivas de mayo-

res ingresos de los que obtienen de manera común. Así, las ganancias supernormales son un fenómeno de DESEQUILIBRIO de CORTO PLAZO o el resultado de que haya BARRERAS A LA ENTRADA. Esto muestra el papel de las ganancias supernormales en el proceso de ajuste de una ECONOMÍA DE LIBRE MERCADO, como un indicador de la "deficiencia de recursos" indican que los RECURSOS son más escasos en forma relativa que en otras áreas de la economía que obtienen sólo las ganancias normales; y al mismo tiempo proporcionan la atracción que, en ausencia de barreras a la entrada, conduce a la expansión en la escala de recursos apropiada para dedicarse a esa actividad. ➤ KNIGHT, F. H.

Ganancia bruta / *Gross profit* ➤ GANANCIA.

Ganancia comercial bruta / *Gross trading profit*. Ganancia bruta antes de deducir la DEPRECIACIÓN, el interés y la REVALUACIÓN de existencias.

Ganancia de operación / *Operating profit*.

1. Ganancia sobre actividades corrientes.
2. Diferencia entre los ingresos y los costos de operación totales (o COSTOS VARIABLES) antes de la deducción de COSTOS FIJOS. ➤➤ GANANCIA; CONTABILIDAD CON INFLACIÓN.

Ganancia en papel / *Paper profit*. Incremento monetario en el VALOR de un ACTIVO no realizado. Por ejemplo, una persona obtiene ganancia en papel sobre su casa si ésta vale más en la actualidad que cuando fue adquirida.

Ganancia excedente / *Excess profit*. ➤ GANANCIAS.

Ganancia neta / *Net profit*. ➤ GANANCIA.

Ganancia nominal / *Nominal profit*. ➤ GANANCIA.

Ganancia de capital / *Capital gains*. Incremento que se realiza en el valor de un ACTIVO de capital, como cuando se vende una acción en un precio mayor del que se compró. Desde un punto de vista estricto, el término se refiere a la revaluación del CAPITAL fuera del curso normal del negocio. En Gran Bretaña existe un impuesto para cada tipo de ganancia de capital. El impuesto no cubre las ganancias que surgen de la venta de propiedades personales, incluyendo automóviles o viviendas principales, pero comprende ganancias por la venta de valores en el MERCADO DE VALORES, con excepción de los valores de borde dorado, después de un año. El impuesto máximo para personas físicas es de 30% de la ganancia, aunque se pueden deducir las PÉRDIDAS DE CAPITAL de las obligaciones fiscales. Las ganancias de capital que surgen por cambios en la oferta y la demanda de activos de capital, así como por INFLACIÓN y por los activos vendidos después del inicio del año fiscal de 1982 se pueden incrementar por INDIZACIÓN (es decir, el que se aumenta en proporción al incremento del índice de precios al menudeo) mediando, en la mayoría de los casos, un año entre la adquisición y la fecha de venta. Las ganancias de capital se gravan en forma similar en otros países, incluyendo Estados Unidos, y el impuesto se aplica tanto a las compañías como a personas físicas (➤ IMPUESTO CORPORATIVO; NÚMERO ÍNDICE).

Ganancias de corto plazo / *Short-term gains*. ➤ GANANCIAS DE CAPITAL.

Ganancias gravables / *Assessable profits*. GANANCIAS susceptibles de ser gravadas en un negocio, por lo general, después de la DEDUCCIÓN DE CAPITAL, intereses y otros gastos del negocio. Sin embargo, difiere de las ganancias contables no sólo debido al tratamiento diferente de la DEPRECIACIÓN, sino porque algunos gastos de las empresas, por ejemplo, de representación, no se permiten en el cálculo de las ganancias gravables.

Ganancias retenidas / *Retaining earnings*. ➤ UTILIDADES RETENIDAS.

Ganancias supernormales / *Supernormal profit*. ➤ GANANCIA.

Ganancias, tasa descendente de / *Profit, falling rate of*. Los primeros economistas clásicos (➤ ECONOMÍA CLÁSICA) creían que era una característica del sistema económico el que la tasa de GANANCIAS decreciera. Adam Smith expuso que la acumulación de CAPITAL se produce a una tasa más rápida que el crecimiento de la producción total. Aunque el nivel absoluto de las ganancias aumenta, la competencia disminuye la TASA DE RETORNO del capital. Para RICARDO, el descenso de la tasa general de ganancias se induce por el descenso en la productividad marginal de la TIERRA, a la cual se ligan todas las ganancias. MARX tomó ideas similares a las de Smith y predijo una reducción en la tasa de ganancias debido a una intensificación de la competencia entre capitalistas (➤ CAPITALISMO). Concluyó que había una fuerte presión para reducir los SALARIOS REALES.

Garantía colateral / *Collateral security*. Segunda GARANTÍA (además de la seguridad personal del prestatario) para un PRÉSTAMO. Los PRÉSTAMOS BANCARIOS diferentes de los PRÉSTAMOS PERSONALES por lo general se hacen contra la garantía de VALORES, ACCIONES, propiedades o pólizas de SEGUROS.

Garantía crediticia / *Credit guarantee*. Un tipo de seguro contra moratoria confirmada por una asociación de crédito u otra institución de préstamo. Las garantías de crédito permiten de otra manera a los "buenos" deudores que carecen de ➤ GARANTÍA COLATERAL, o que son incapa-

ces de obtener préstamos por otras razones, el obtener el crédito que requieren a través de los bancos de manera normal. Un esquema gubernamental de garantía de préstamo para asegurar los préstamos a las pequeñas firmas de los ➤ BANCOS COMERCIALES fue introducido en Gran Bretaña en 1980. Bajo este esquema el gobierno garantiza el rembolso del pago al banco, en 70% del préstamo en retorno por una prima anual de 1.5% de la porción garantizada por la tasa variable de los préstamos. Los préstamos son por un periodo de dos a siete años. Todos los Estados miembros de la ➤ UNIÓN EUROPEA (excepto Dinamarca), EUA, Japón y otros países tienen esquemas similares. ➤➤ DEPARTAMENTO DE GARANTÍA DE CRÉDITOS A LA EXPORTACIÓN.

Garantías / *Securities*. En el sentido más amplio, documentos que se otorgan a título de propiedad o derechos sobre INGRESOS que se conceden como prenda por un PRÉSTAMO BANCARIO.

Garantías / *Warrants*. VALORES que dan a su portador el derecho a suscribirse a una ACCIÓN o BONO a un precio dado y a partir de cierta fecha. Las garantías que son comúnmente emitidas "libres" junto con las acciones de nuevos FIDEICOMISOS DE INVERSIÓN no llevan ningún ingreso u otros derechos sobre el CAPITAL, se comercian inmediatamente pero por separado en el MERCADO DE VALORES a un precio menor que el del bono o acción asociada. Esto le proporciona al inversionista en garantías un elemento de apalancamiento, ya que si la acción o bono asociado aumentan su precio por arriba del precio de suscripción, tendrá un valor correspondiente a la diferencia entre el precio de suscripción al cual pueden ejercerse los derechos de garantía y el precio de mercado del bono o acción. Las garantías son similares a las OPCIONES.

Gasto administrado anualmente (GAA) / *Annually managed expenditure* (AME). La porción del gasto público en Gran Bretaña que es administrado sobre la base de un año, más que sobre el sistema presupuestal revolvente de tres años. Los principales componentes son: *a*) gasto en seguridad social; *b*) interés de la deuda; *c*) gasto autofinanciado de las autoridades locales, y *d*) contribuciones a la Unión Europea. El gasto administrado anualmente es considerado a veces como gasto *liderado por la demanda*, por ejemplo, gasto sobre el cual el Gobierno tiene poco control a corto plazo, pero simplemente para cubrir las cuentas como van llegando. Se contrasta con el gasto departamental (➤ LÍMITES AL GASTO DEPARTAMENTAL) que puede ser asignado más fácilmente por adelantado (➤ GASTO PÚBLICO).

Gasto corriente / *Current expenditure*. Gasto en renglones recurrentes, es decir, no de CAPITAL, en el Gobierno, los negocios de cuentas privadas. ➤ CAPITAL DE TRABAJO.

Gasto de capital / *Capital expenditure*. Compra en ACTIVOS fijos (por ejemplo, planta y equipo), gasto en INVERSIONES COMERCIALES o adquisición de otros negocios y gasto en activos corrientes (por ejemplo, stocks); se debe distinguir de FORMACIÓN DE CAPITAL.

Gasto de inversión / *Investment expenditure*. ➤ INVERSIÓN.

Gasto de los consumidores / *Consumer's expenditure*. El gasto total que realizan todas las FAMILIAS en la economía, en bienes y servicios para CONSUMO inmediato. Constituye alrededor de dos terceras partes del INGRESO NACIONAL.

Gasto del gobierno / *Government expenditure*. ➤ PRESUPUESTO.

Gasto final / *Final expenditure*. Consumo final. ➤ BIENES FINALES.

Gasto nacional bruto / *Gross national expenditure*. ➤ INGRESO NACIONAL.

Gasto público / *Public expenditure*. Gastos del gobierno central, autoridades locales y EMPRESAS PÚBLICAS en bienes y SERVICIOS (incluyendo formación de CAPITAL), SUBSIDIOS y transferencias y servicios de la DEUDA.

Gasto total administrado (GTA) / *Total managed expenditure* (TME). Una medida del ➤ GASTO PÚBLICO TOTAL en Gran Bretaña, incluyendo los límites del ➤ GASTO DEPARTAMENTAL y el ➤ GASTO ANUAL ADMINISTRADO. El gasto total administrado incluye algunos elementos de gasto de las empresas públicas, que están dentro del sector público pero fuera de los que se denomina "gobierno general". Entonces, el GTA tiende a ser superior que las otras mediciones del gasto público.

Gastos devengados / *Accrued expenses*. Costo de los servicios que se utilizan en forma anticipada a los pagos y se registran en las cuentas de una compañía como PASIVOS.

Gastos generales / *Overheads*. ➤ COSTOS FIJOS.

Gastos tributarios / *Tax expenditures*. Los costos de todas las deducciones y exenciones fiscales. Ha sido sostenido que las deducciones fiscales son similares a los SUBSIDIOS y que pueden ser considerados como una forma del GASTO PÚBLICO. Sin embargo, los gastos fiscales nunca pueden ser más que estimaciones ya que no puede considerarse inalterada la BASE GRAVABLE si son abolidas las exenciones y deducciones. Las deducciones y exenciones fiscales originan una tasa de tributación más alta que la realmente necesaria lo que ocasiona distorsiones en el mercado de factores (➤ FAC-

TORES DE PRODUCCIÓN) y probablemente también una mayor ELUSIÓN DE IMPUESTOS, la cual se trata siempre de reducir. ➤ IMPUESTO, GRAVAMEN, TRIBUTO.

George, Henry (1839-1897). Economista y político estadounidense que contendió en las elecciones para alcalde de Nueva York por el partido del "impuesto único". Su principal publicación fue *Progress and Poverty* (1879). Estuvo influido en forma considerable por los economistas clásicos ingleses, ADAM SMITH, DAVID RICARDO y J. S. MILL (➤ ECONOMÍA CLÁSICA). El análisis de Ricardo enfatizó la manera en que la producción agrícola podría generar un INGRESO a los terratenientes en forma de RENTA que excedería a todos sus costos, incluyendo una GANANCIA normal. J. S. MILL sugirió que todas las adiciones futuras por venta deberían estar exentas de gravamen. Ello tendría el mérito, señaló George, de permitir que la tesorería se financie sólo por un IMPUESTO y de impedir las distorsiones que causa por la tributación múltiple de las diferentes actividades económicas. Esta idea tiene alguna afinidad con "*l'impôt unique*" de los FISIÓCRATAS. Existe cierta similitud con estas ideas en el Consejo Central de la Tierra, instituido en Bretaña por la Ley de 1947 sobre Planeación Urbana y Rural, que gravó en 100% las utilidades que provienen de renta urbana, y también con la Comisión Agraria de 1967-1971 (➤ LEY DE LA TIERRA COMUNITARIA).

Giffen, Sir Robert (1837-1910). ➤ BIENES GIFFEN; PARADOJA DE GIFFEN.

Giro / *Overdraft*. Servicio de PRÉSTAMO sobre la CUENTA CORRIENTE del cliente de un banco, que le permite retirar hasta cierto límite específico durante un periodo establecido. Se pagan INTERESES por el monto del préstamo que en realidad se toma y puede ser, por tanto, una forma barata, desde el punto de vista relativo, de financiar requerimientos fluctuantes. Los préstamos por lo regular son pagaderos bajo petición o cuando se termina el acuerdo, por lo que son distintos de un PRÉSTAMO A PLAZO.

Giro bancario / *Bank overdraft*. ➤ GIRO.

Globalización / *Globalization*. Cambios geográficos en la actividad económica doméstica alrededor del mundo y lejos de las naciones Estado. La ➤ ORGANIZACIÓN PARA LA COOPERACIÓN ECONÓMICA Y EL DESARROLLO define la globalización como "la dispersión geográfica de las actividades industriales y de servicios (por ejemplo ➤ INVESTIGACIÓN y desarrollo, fuentes de insumos, producción y distribución) y el establecimiento de redes de compañías (por ejemplo, a través de ➤ CAPITAL DE RIESGO y compartir riesgos)". Las manifestaciones más obvias de este proceso es que la tasa anual de crecimiento del comercio internacional ha sido consistentemente más elevada que la de la producción mundial, mientras que las ➤ CORPORACIONES MULTINACIONALES han continuado la expansión de sus operaciones. Sin embargo, la globalización no requiere necesariamente una presencia física en otros países, inclusive de ➤ EXPORTACIONES e IMPORTACIONES, por ejemplo, la actividad puede ser cambiada al exterior mediante licencias, que sólo necesita información y financiamiento para cruzar las fronteras. Aunque no es nuevo, el paso de la globalización se ha acelerado, facilitado por las mejoras en el transporte y las comunicaciones, la promoción de la ➤ DESREGULACIÓN en diferentes sectores, la remoción de barreras al comercio y los ➤ CONTROLES de cambio (➤ CONVERTIBILIDAD; ACUERDO GENERAL SOBRE TARIFAS Y COMERCIO).

Los motivos de la globalización incluyen menores costos de mano de obra y otras ➤ DOTACIONES de factores favorables en el exterior y la circunvención de los remanentes de ➤ ARANCELES y ➤ BARRERAS NO TARIFARIAS AL COMERCIO. Se ha expresado la preocupación de que la actividad económica y el empleo en los ➤ PAÍSES AVANZADOS se drenará hacia los ➤ PAÍSES EN DESARROLLO, pero la ➤ TEORÍA DEL COMERCIO EXTERIOR y la experiencia pasada sugieren que todas las naciones ganarán en el largo plazo. Esto no ha acallado la preocupación de que ciertas secciones de la población en los países más ricos –especialmente los trabajadores no calificados– perderán dada la abundancia de mano de obra no calificada disponible para las compañías internacionales. ➤ INGRAVIDEZ.

Gobierno central / *Central government*. ➤ REQUERIMIENTO DE ENDEUDAMIENTO del sector público.

Gobierno general / *General government*. Término utilizado como un encabezado general para los sectores de gobierno general y local, pero que excluye las empresas estatales. Por tanto, gobierno general es una noción más restringida del Estado, respecto de cuando se define como ➤ SECTOR PÚBLICO.

Goodwill / *Guante*. El valor de un negocio para un comprador por arriba del valor de su ➤ ACTIVO NETO. Es normal mostrar el guante en la ➤ HOJA DE BALANCE, pero quitarlo para la ➤ DEPRECIACIÓN.

Gossen, Hermann Hienrich (1810-1858). Nacido en Düren, cerca de Aache, en Alemania, Gossen estudió leyes y trabajó en el gobierno para condescender con los deseos de su padre; no fue sino hasta después de la muerte de éste que él se dedicó por sí mismo al estudio de la economía; su principal obra económica

es *Entwicklung der Gesetze des menschlichen Verkehrs und der daraus fliessenden Regeln für menschliches Handeln* (1854). En este libro, Gossen estableció una teoría de la conducta del consumidor que se basa en hipótesis que en forma posterior y de manera independiente se redescubrieron y conservaron como reliquia de la teoría de la UTILIDAD MARGINAL de JEVONS, MENGER y WALRAS. La primera edición de su libro se ignoró por completo y el reconocimiento de Gossen se llevó a cabo hasta después de su muerte. Fue Jevons quien, en el prefacio de su *Theory of Political Economy* (1891), destacó la significancia del logro de Gossen, admitiendo que éste se le había "adelantado por completo respecto de los principios y métodos generales de la economía". La primera ley de Gossen establece que el placer que se obtiene de cada monto adicional que se consume del mismo BIEN disminuye hasta que se alcanza la saciedad. La segunda ley de Gossen enuncia que una vez que una persona gasta todo su INGRESO, maximiza el placer que derivó de él sólo si la satisfacción de la última unidad de cada bien adquirido fue la misma para cada bien. La tercera ley de Gossen deriva de las dos primeras, afirma que un bien tiene un VALOR subjetivo, y el valor subjetivo de cada unidad adicional que se adquiere disminuye y, al final, se transforma en cero. ➤ HIPÓTESIS DE BERNOULLI.

Grandes números, ley de los / *Large numbers, law of.* ➤ LEY DE LOS GRANDES NÚMEROS.

Gravación del déficit / *Shortfall assessment.* ➤ IMPUESTO CORPORATIVO.

Gravamen / *Tax.* Impuesto, carga, tributo o contribución.

Gran Estruendo / *Big Bang.* Término utilizado para designar los cambios ocurridos en la BOLSA DE VALORES de Londres, antes y después del 27 de octubre de 1986, cuando la estricta segregación entre CORREDORES y AGENTES, comisiones fijas en valores, compras y ventas fueron abolidas, haciendo que el Reino Unido estuviese más en línea con el resto de las bolsas de valores internacionales. En Estados Unidos la liberación bursátil se hizo el primero de mayo de 1975. En julio de 1983, el gobierno británico acordó exentar a la bolsa de valores de las provisiones de las ACTAS DE PRÁCTICAS COMERCIALES RESTRICTIVAS, como compensación por quitar un cierto número de restricciones competitivas, incluyendo las comisiones fijas. En 1982, el Consejo de la Bolsa de Valores británica había levantado el límite para cualquier firma accionista externa miembro de la Bolsa de Valores desde 10 a 29.9%, pero el primero de marzo de 1986 esta limitación a los accionistas externos fue completamente removida. Las tasas promedio de las comisiones cayeron de 40 a 0.26% inmediatamente después de entrar en vigor el gran estruendo; pero muchas gangas (transacciones) son llevadas ahora a precios netos, por ejemplo, el CORREDOR DE BOLSA o especialista cotiza un precio directo al comprador (pudiendo ser un gran INVERSIONISTA INSTITUCIONAL) que incluye su margen de GANANCIA. Muchos bancos e instituciones financieras británicas y extranjeras han adquirido desde entonces intereses en control de casas de bolsa a partir de marzo de 1986. Otros cambios importantes asociados con el gran estruendo ha sido una mayor extensión en la compra-venta de valores en forma electrónica, fuera del piso de remates, así como también la expansión de operaciones de CAPITALES internacionales. ➤ MERCADO DE VALORES; ➤➤ MERCADO DE DINERO.

Grupo de 7 / *Group of 7.* ➤ G7.

Grupo de los diez / *Group of ten.* ➤ FONDO MONETARIO INTERNACIONAL.



Haavelmo, Trygve (1911-1999). Economista noruego y ganador del ► PREMIO NOBEL DE ECONOMÍA en 1989, la contribución de Haavelmo a la materia fue hecha durante la Segunda Guerra Mundial en EUA. Su documento más importante, "El enfoque de probabilidad en la Econometría", en *Econometrica* (1944), fue el pionero en introducir las ideas de la ► TEORÍA DE LA PROBABILIDAD en la ► ECONOMETRÍA, contabilizando explícitamente la incertidumbre en la estimación de variables. Haavelmo argumentó que los modelos de los economistas eran necesariamente simplistas y, por tanto, no cabe esperar que expliquen totalmente los factores que afectan una pieza de datos económicos, representando el comportamiento de muchos agentes individuales. Inevitablemente debe haber un grado de aleatoriedad en el mundo real en tanto los economistas lo observan, y también fue pionero en el uso de técnicas estadísticas, para hacer supuestos sobre el patrón de aleatoriedad y obtener inferencias a partir de los datos. Él tuvo también un gran impacto en cómo diseñar los modelos econométricos, donde interactúan entre ellas diferentes sistemas de variables. Él argumentó que los econometristas necesitan observar las relaciones entre las variables que son autónomas, en el sentido de que las relaciones no se afecten por otras partes del sistema que está siendo estimado.

Hacedor de mercado / *Market maker*. Un ► AGENTE-CORREDOR que está preparado para cotizar, compra y venta (licitar y ofrecer) de precios y para comprar y vender ► VALORES ESPECÍFICOS en todo momento a esos precios y, por tanto, les está "haciendo un mercado". Antes del ► GRAN ESTRUENDO esta función era llevada a cabo por los ► CORREDORES DE BOLSA, a quienes no se les permitía tratar con el público. Desde el gran estruendo, todos los miembros de la ► BOLSA DE VALORES han sido autorizados para tratar con el público como agentes-corredores, algunos se han especializado como hacedores de mercado y otros como ► AGENTE DE BOLSA. Los hacedores de mercado ayudan a proporcionar ► LIQUIDEZ al mercado de valores, particularmente para las ► ACCIONES con poca ► BURSATILIDAD.

Hacienda / *Treasury*. Bienes que pertenecen al Estado; conjunto de organismos y actividades que se destinan a la administración de los bienes que son propiedad del Estado.

Harnsanyi, John C. (1920-2000). De origen húngaro, Harnsanyi hizo una gran contribución a la ► TEORÍA DE JUEGOS en 1967-1968 con su documento "Juegos con información incompleta jugados por jugadores bayesianos". Él fue un ganador conjunto del ► PREMIO NOBEL DE ECONOMÍA en 1994. Amplió el entendimiento de la teoría de juegos a situaciones en las que los jugadores tenían montos incompletos y diferentes de información. Demostró que para cada juego que caracteriza dicha situación, existe un juego equivalente que podría ser definido con la información completa. Aquellos juegos equivalentes podrían ser estudiados con métodos convencionales. ►► NASH, J. F.; SELTEN, R.

Harrod, Sir Roy Forbes (1900-1978). Estudió en el New College, Oxford, empezó su carrera en 1922 como instructor de la Iglesia de Cristo, en Oxford, y estuvo enseñando ahí hasta 1952. Desde 1940 hasta 1942, el profesor Harrod permaneció al servicio de Lord Chanvell y en la oficina del primer ministro, después tuvo el puesto de Asesor de Estadística del Almirantazgo hasta 1945. En 1952 se le nombró Lector Nuffield de Economía Internacional. Sus publicaciones incluyen: *The Trade Cycle, an Essay* (1936), *Towards a Dynamic Economics* (1948), *The Life of John M. Keynes* (1951), *Policy Against Inflation* (1958), *The British Economy* (1963), *Reforming the World's Money* (1965), *Towards a New Economic Policy* (1967), Do-

llar-Sterling Collaboration (1968), *Money* (1969) y *Economic Dynamics* (1973). Su *Essay in Dynamic Theory* (1939) presentó juntos y bajo una estructura matemática al acelerador y al MULTIPLICADOR (► MODELO DEL ACELERADOR-MULTIPLICADOR). El profesor Harrod desplazó la teoría económica, de la preocupación con el análisis de las condiciones del EQUILIBRIO estacionario, hacia el estudio de los problemas del crecimiento (► TEORÍA DEL CRECIMIENTO). Harrod investigó las implicaciones para el crecimiento económico de las interacciones entre el PRINCIPIO ACELERADOR y el multiplicador (► MODELO HARROD-DOMAR).

Hawtrey, Sir Ralph George (1879-1975). Después de una larga carrera en la OFICINA DE HACIENDA, que duró desde 1904 a 1945, Sir Ralph Hawtrey fue nombrado profesor en el Roy al Institute of International Affairs. Estuvo en ese puesto hasta que se jubiló en 1952. Sus publicaciones incluyen: *Currency and Credit* (1919), *The Gold Standard in Theory and Practice* (1927), *The Art of Central Banking* (1937), *Capital and Employment* (1937), *A Century of Bank Rate* (1938), *The Balance of Payments and The Standards of Living* (1950), *Cross-Purposes in Wages Policy* (1955), *The Pound at Home and Abroad* (1961), e *Incomes and Money* (1967).

Su teoría del CICLO ECONÓMICO enfatiza los factores monetarios. El monto que los consumidores e inversionistas desean ahorrar o invertir depende del nivel de las TASAS DE INTERÉS. Las fluctuaciones en la actividad económica se originan a partir de las variaciones en la cantidad de dinero (► OFERTA MONETARIA), de manera especial el CRÉDITO bancario, porque esas variaciones alteran el nivel de la tasa de interés (► MISES, L. E. VON). Criticó al Comité Radcliffe (INFORME RADCLIFFE) porque consideró que no había puesto suficiente atención en la posibilidad de que la tasa de interés tuviera una influencia significativa en el deseo de las empresas por mantener existencias de mercancías (► INVENTARIOS).

Hayek, Friedrich August Von (1899-1992). Hayek nació en Viena, fue director del Austrian Institute for Economic Research de 1927 a 1931 y profesor en Viena University. En 1931 se le nombró profesor de Ciencias Económicas y Estadísticas en la London School of Economics, puesto en que estuvo hasta 1950. De 1950 a 1962 fue profesor de ciencias morales y sociales en la Chicago University. Fue profesor de economía en là University of Freiburg hasta 1969, cuando se le nombró profesor de economía visitante en la University of Salzburg. En 1974 recibió el Premio Nobel de Economía (► PREMIO NOBEL), junto con GUNNAR KARL MYRDAL. Sus trabajos publicados incluyen: *Monetary Theory and the Trade Cycle* (1929), *Prices and Production* (1931), *Profits, interest, Investment* (1939), *The Pure Theory of Capital* (1941), *Individualism and Economic Order* (1948), *The Constitution of Liberty* (1961), *Studies in Philosophy. Politics and Economics* (1967), *Law, Legislation and Liberty* (tres volúmenes, 1973-1979), *Desnationalization of Money* (1976) y *New Studies in Philosophy, Politics, Economics and the History of Ideas* (1978). Miembro de la ESCUELA AUSTRIACA, Hayek elaboró la teoría del CICLO ECONÓMICO de LUDWING ELDER VON MISES y la integró con la teoría del CAPITAL de EUGEN VON BÖHM-BAWERK. En una situación de auge los SALARIOS REALES disminuyen debido al aumento de precios y las empresas cambian a métodos de producción menos "complicados" (INTENSIVO EN CAPITAL). En consecuencia, la INVERSIÓN como un total se reduce. En una situación de RECESIÓN la situación inversa induce la utilización de métodos de producción "complicados", y se estimula la inversión. El profesor Hayek considera necesario restringir en forma muy severa el crecimiento de la OFERTA MONETARIA para controlar el incremento de la INFLACIÓN, aun si dicha política lleva a niveles muy altos de DESEMPLEO. ►► PRINCIPIO DE ACELERACIÓN; KEYNES, J. M.; EFECTO RICARDO.

Heckman, James J. (n. 1944). Economista de la Universidad de Chicago y pionero en el área de *microeconomía*, el estudio de grandes conjuntos de datos en grupos de individuos, firmas u hogares. El profesor Heckman ganó de manera conjunta el Premio Nobel de Economía en 2000 por su trabajo sobre las técnicas estadísticas para hacer frente con muestras que no son seleccionadas aleatoriamente. El problema es ubicuo, no sólo porque las agencias recolectoras de datos puedan tener sus propios impedimentos para los muestreos aleatorios, pero porque existen obstáculos innatos para las muestras insesgadas. Por ejemplo, cuando se observan los salarios y la oferta de mano de obra, los datos sólo pueden incluir los salarios de quienes están trabajando, y aquellos que están sin trabajo, son desde luego, un componente importante del análisis que busca las motivaciones para la participación del trabajo. Otro ejemplo es el trabajo que evalúa la efectividad de los esquemas de gobierno para que obtengan trabajo los desempleados. La entrada a estos esquemas no es aleatoria y, por tanto, usted puede comparar la gente dentro de estos esquemas con la que está afuera de ellos para indagar qué tan exitosos son estos esquemas. Entre los trabajos publicados por el profesor Heckman se incluyen "Selección del Sesgo de la Muestra como una Espe-

cificación del Error", *Econometrica* (1979). Pero él no ha sido nada más un teórico en econometría –él ha practicado la economía empírica también, muy notablemente en el estudio de las decisiones de oferta laboral y discriminación racial–. Sus trabajos incluyen "Salarios Sombra, Salarios de Mercado y Oferta de Trabajo", *Econometrica* (1974) y "Determinado el Impacto de la Política Federal Antidiscriminación en el Estaus Económico de los Negros: un estudio en Carolina del Sur", con Payner, *American Economic Review* (1989). Además de Chicago su carrera ha involucrado periodos en las Universidades de Columbia y Yale.

Hecho estilizado / *Stylized Fact*. Una generalización amplia, verdadera en esencia, aunque quizá no en detalle. Es, tal vez, la más importante y menos reconocida, forma de ➤ COMPROBACIÓN EMPÍRICA en economía. Los ➤ MODELOS ECONÓMICOS son juzgados por su habilidad para describir los fenómenos del mundo real. Mientras que algunos modelos intentan capturar al detalle la situación, o aplicar estimaciones precisas de los valores de los ➤ PARÁMETROS y son probados usando ➤ ECONOMETRÍA, muchos modelos son diseñados simplemente para explicar el comportamiento en lo más simple, y pueden ser juzgados sólo ante la pura verdad, más que al detalle. Un ejemplo de hecho estilizado es el siguiente: "la tasa de ganancias –el nivel de ganancias en la economía, relativo al valor de las existencias de capital– es constante a largo plazo". Éste es un hecho que los modelos tradicionales de crecimiento tratan de explicar. ➤ TEORÍA DEL CRECIMIENTO.

Hedonismo / *Hedonism*. Interpretación de la motivación de toda actividad humana en términos de placer y dolor. ➤➤ UTILITARISMO.

Heteroscedasticidad / *Heteroescedasticity*. Violación de uno de los supuestos del ANÁLISIS DE CORRELACIÓN, MÚLTIPLE O PARCIAL, los cuales son: **1.** todas las variables del modelo analizado son aleatorias, **2.** todas las relaciones son lineales, **3.** todas las VARIANZAS condicionales son iguales (homoscedasticidad) y **4.** todas las DISTRIBUCIONES de FRECUENCIA condicionales son normales. Nuestro término se refiere al incumplimiento del tercer supuesto. ➤ ANÁLISIS DE REGRESIÓN; ECONOMETRÍA.

Hicks, Sir John Richard (1904- 1989). Hicks estudió en Balliol College, Oxford, e impartió clases en la London School of Economics desde 1926 hasta 1935, año en que se convirtió en miembro de Gonville and Caius College, Cambridge. En 1938 se le nombró profesor de Economía Política en la University of Manchester. En 1946 se convirtió en Official Fellow de Nuffield College, Oxford, y en 1952 Profesor Drummond de Economía Política en Oxford, puesto en que permaneció hasta 1965. En 1972 se le otorgó el Premio Nobel (➤ PREMIO NOBEL) de Economía junto con el Profesor KENNETH ARROW. Sus principales trabajos publicados incluyen: *The Theory of Wages* (1932), *Value and Capital* (1939), *The Social Framework* (1942), *A Contribution to the Theory of the Trade Cycle* (1950), *A Revision of Demand Theory* (1956), *Capital and Growth* (1965), *Critical Essays in Monetary Theory* (1967), *A Theory of Economic History* (1969), *Capital and Time: A Neo-Austrian Theory* (1976), *Economic Perspectives: Further Essays on Money and Growth* (1977) y *Causality in Economics* (1979). En un artículo en *Economica* en 1934, Hicks y el profesor R. G. D. ALLEN mostraron cómo las CURVAS DE INDIFERENCIA se podían emplear para analizar el comportamiento del consumidor con base en la UTILIDAD ORDINAL. Su exposición impulsó de manera importante el desarrollo de este mecanismo del análisis de la teoría económica. ➤ SLUTSKY, E. En su trabajo acerca del CICLO ECONÓMICO, Hicks demostró por medio de MODELOS matemáticos cómo el *acelerador* puede inducir varios tipos de fluctuaciones en la producción total. ➤ HARROD, R. F.

Hilera, la / *Queue, the*. ➤ COMITÉ DE EMISIONES DE CAPITAL.

Hileras, teoría de las / *Queues theory*. Las hileras se deben principalmente a la incertidumbre respecto de la tasa en que se necesita proporcionar un bien o servicio dada una cierta capacidad instalada; mediante esta teoría se simula dicha tasa de suministro para maximizar la eficiencia y minimizar el costo, algunos ejemplos comunes se presentan los fines de semana en algunas autopistas, problemas de reparto y distribución en fábricas y mercados, servicio de taxis, salidas de emergencia en edificios y otros sitios públicos, entradas o salidas masivas al mercado de valores. La teoría de las hileras trata de indicar la forma en que pueden reducirse éstas, verificando las tasas de llegada o salida de bienes, personas o vehículos, su periodo medio de espera, frecuencia de uso de las instalaciones o servicios de forma que se pueda sincronizar con la demanda. En aquellas instalaciones en que no se puede experimentar prácticamente y a bajo costo la mejora de procedimientos, por ejemplo, un aeropuerto internacional, se recurre a la formulación de modelos matemáticos para simular los cálculos de la amplitud media de las hileras, su duración, precios del bien, monto de la tarifa, intervalos, etc., como los precios no son infinitamente flexibles, el

conocimiento sobre la demanda no puede refinarse hasta la perfección y el presupuesto para la instalación o prestación de un servicio es limitado por tanto siempre habrá la posibilidad que se formen las hileras. ➤ MODELO; ➤➤ SIMULACIÓN.

Hiperinflación / *Hyperinflation*. Crecimiento muy rápido en la tasa de INFLACIÓN en la cual el DINERO pierde su valor hasta el punto en que el TRUEQUE es preferido como sistema de intercambio. Comúnmente se le denomina inflación galopante. El caso más documentado es el que se presentó en Alemania, durante el periodo comprendido entre agosto de 1922 y noviembre de 1923, o sea, entre ambas Guerras Mundiales. El profesor Phillip Cagan, de la Universidad de Columbia, afirma que existe hiperinflación cuando ésta es de más de tres dígitos mensualmente. Durante el periodo mencionado el Bundesbank incrementó la oferta de dinero a una tasa de 314% mensual, con lo que el nivel de precios rebasó también 300% mensual. J. M. KEYNES previno en su trabajo *Las consecuencias económicas de la Paz*, acerca de la sobrepresión que generaban las excesivas reparaciones de guerra en la economía alemana e inclusive anticipó la aparición del COLECTIVISMO. Por su parte el economista francés Aftalion demostró que aun en la hiperinflación, el precio de un gran número de artículos iba más lentamente y otros inclusive en contra de la tendencia de la oferta monetaria. Aunque se destruyó el uso del marco, apareciese el trueque y los pagos en oro o en monedas extranjeras; esto permitió que Alemania pagase la exorbitante deuda de guerra; desde entonces, obviamente, los acreedores internacionales no aceptan deuda externa en la moneda del país deudor. La hiperinflación alemana creó el caos civil que facilitó el ascenso del totalitarismo al poder; lo cual explica también por qué es desde la posguerra una de las economías de menor inflación en el mundo, el resquemor a la más mínima aparición de la inflación es afortunadamente todavía muy alto. Lo anterior parece corroborar que en economía las preguntas son siempre las mismas, varían únicamente las respuestas y desde luego, como afirmara G. Santayana, "*Quien no conoce la Historia, se ve condenado a repetirla*". ➤➤ INFLACIÓN.

Hipoteca / *Mortgage*. Acuerdo legal por medio del cual se cede la propiedad de ACTIVOS como GARANTÍA por un PRÉSTAMO que se anula cuando la DEUDA se salda. Las constructoras y las compañías de SEGUROS (acreedores hipotecarios) prestan una proporción del PRECIO de compra de la casa a individuos o compañías (deudores hipotecarios), siendo hipotecada la propiedad al prestamista hasta que el préstamo se paga.

Hipotecación / *Hypothecation*. Destinación de fuentes particulares de financiamiento a usos particulares. La idea de un impuesto de hipotecación para formas particulares de gasto ha sido ampliamente discutida –aunque en Gran Bretaña, la Tesorería ha tendido a oponerse a la idea con base en que introduce un elemento de inflexibilidad en el gasto, y algunas veces hace muy difícil cortar los programas que ya se han iniciado–. Sin embargo, el principio fue adoptado con respecto a los ingresos de la Lotería Nacional y, con la decreciente ➤ TOLERANCIA FISCAL, muchos creen que es una buena forma para asegurar los ingresos de los programas populares y zanjar la desconfianza del público sobre la manera de cómo utilizan los políticos el ingreso fiscal.

Hipótesis / *Hypothesis*. Aseveración acerca de cualquier conjunto de fenómenos, que es susceptible de ser refutada por medio de la confrontación con los hechos. Una hipótesis es, por tanto, una proposición teórica que puede ser correcta o errónea, en oposición a una *tautología*, la cual siempre es cierta por definición. Ejemplos de hipótesis en economía son: **1.** la cantidad que se demanda de un bien depende de su PRECIO; **2.** el gasto del consumidor es positivo en relación con el INGRESO DISPONIBLE total; **3.** las empresas intentan maximizar GANANCIAS; **4.** la cantidad de DINERO que las personas de una economía desean conservar depende del nivel de INGRESO NACIONAL, el nivel general de precios y la TASA DE INTERÉS. Ejemplos de tautología en economía son: **1.** el ingreso nacional es igual a la suma del gasto en consumo, el gasto en INVERSIÓN, el gasto del gobierno y las exportaciones menos las IMPORTACIONES; **2.** el monto que se compra de un bien es igual al monto que se vende. Cualquier campo de estudio que adopta un método científico procede por medio de formulación de hipótesis, probándolas contra los hechos, rechazando las que parecen haber sido refutadas o reformulando y enmendando cuando la retroalimentación de información de las pruebas se juzga apropiada. El procedimiento de formulación y comprobación de hipótesis es la esencia del método científico.

Hipótesis de Bernoulli / *Bernoulli hypothesis*. Hipótesis, que formuló por primera vez D. Bernoulli, que consiste en que la decisión de un individuo sobre aceptar o no una apuesta depende de la UTILIDAD que le atribuye a las sumas de DINERO involucrado, y no sólo las sumas por

sí mismas. Por ejemplo, considérese la siguiente apuesta: se lanza una moneda al aire, si cae en cara, yo le pagaré a usted 10 dólares, si no, usted me paga 9. La PROBABILIDAD de obtener una cara es de 1/2, al igual que la de obtener una cruz. Por lo tanto, para usted el "valor esperado" de la apuesta se determina por: 1/2($ 10) − 1/2($ 9) − $ 0.50. Esto tiene la interpretación de que, si se realiza este juego un gran número de veces, en promedio usted ganará $ 0.50 por cada apuesta. Por lo que se esperaría que usted aceptara el juego y estuviera dispuesto a pagar cualquier suma hasta $ 0.50 por juego por el derecho de que se le permita jugar. Sin embargo, Bernoulli observó muchas paradojas que surgieron de esta opinión y parecía ser refutada por la experiencia –la gente rechazaba apuestas cuyos valores esperados fueran positivos–. Esto podía ser racionalizado de la siguiente forma. Supóngase que la UTILIDAD MARGINAL del INGRESO es decreciente, por lo que es muy posible que la ganancia en la utilidad de obtener 10 pesos sea menor que la pérdida en la utilidad de perder 9. Por ejemplo, supóngase que se pudieran medir esas utilidades como una ganancia de 4 unidades y una pérdida de 5, respectivamente. Entonces, al decidir si acepta o no la apuesta, se encontraría que la utilidad que puede aceptar obtener de la apuesta es negativa, es decir (1/2)4 − (1/2)5 =− 1/2, y la rechazaría. Este acento en los valores de la utilidad en lugar de los valores monetarios absolutos desmpeña en la actualidad un papel sumamente importante en la teoría económica del RIESGO y la INCERTIDUMBRE, y la hipótesis de Bernoulli es de fundamental importancia.

Hipótesis de la eficiencia-salarial / *Efficiency-wage hypothesis*. La hipótesis que dice que podría ser beneficioso para los empleadores el pagar a sus trabajadores salarios superiores al ➤ INGRESO DEL PRODUCTO MARGINAL (➤ TEORÍA DE LA PRODUCTIVIDAD MARGINAL DE LOS SALARIOS). La idea detrás de esta teoría es que el valor de un trabajador podría depender de cuánto se le paga a él/ella. Esto podría ser porque los trabajadores más ricos son más saludables y más productivos, o mejor motivados, o más hábiles para evitar el desempleo. La teoría puede ser usada para explicar por qué sucede que el ➤ SISTEMA DE PRECIOS no funciona en el ➤ MERCADO LABORAL, y de que los salarios no tienden a bajar hasta que no hay desempleo. ➤ AKERLOF, G.; STIGLITZ, J.; ➤➤ TEORÍA DEL TORNEO.

Hipótesis de los mercados eficientes / *Efficient markets hypothesis*. La idea de que los precios prevalecientes en un mercado hacen imposible el ganar beneficios económicos anormales al comerciar en ese mercado algún tipo de información específica. La hipótesis es invariablemente aplicada al mercado financiero, donde nos dice que si el precio de un activo se espera que subirá mañana, los intermediarios, anticipándose a esto comprarán dicho activo hoy; esto hará subir el precio del activo hasta el punto en que no se espere que suba mañana; si el mercado no fuera eficiente la posibilidad de hacer ganancias por ARBITRAJE existirían y un intermediario inteligente obtendría utilidades especulativas. ➤ CARTISTA; ➤➤ EXPECTATIVAS RACIONALES.

Hipótesis del ciclo de vida / *Life-cycle hypothesis*. Teoría que sugiere que los consumidores durante su vida ahorrarán cuando su ingreso es alto y que gastarán más de lo que ganan cuando su ingreso es bajo. De esta manera estabilizan su flujo de consumo, a pesar del hecho de que su ingreso varíe con el tiempo. Esta teoría es atribuida a F. MODIGLIANI, y complementa la HIPÓTESIS DEL INGRESO PERMANENTE. (➤➤ FUNCIÓN CONSUMO.)

Hipótesis del ingreso permanente / *Permanent income hypothesis*. Teoría de la FUNCIÓN CONSUMO propuesta por MILTON FRIEDMAN, que se diseñó para explicar ciertos resultados que se obtuvieron después de realizar intentos de estimaciones empíricas de la función consumo de KEYNES. Friedman señaló que la gente relaciona su consumo en un periodo determinado, pero no de acuerdo con su nivel de INGRESO DISPONIBLE *en ese periodo* sino con una estimación del ingreso de largo plazo o permanente. Por ejemplo, un trabajador de la industria automotriz puede esperar que a través de los años su ingreso promedie alrededor de 10 000 dólares anuales. En algunos periodos podría obtener más, por horas extra trabajadas y pagos de abono, y en otras épocas menos por trabajar menor tiempo o por despidos. La hipótesis consiste en que él considera esos cambios como *transitorios* y no ajusta por completo su patrón de consumo a ellos. Continúa consumiendo como si su ingreso fuese de 10 000 dólares. Se deriva que la relación entre consumo e ingreso de corto plazo será relativamente baja –un gran cambio en el ingreso corriente causa un cambio relativamente pequeño en el consumo– aun si la relación entre consumo e ingreso permanente es cercana en forma proporcional. Para lograr que esta idea atractiva opere es necesario medir el "ingreso permanente". Friedman sugirió que se expresara al consumo como dependiente de los valores actuales y los anteriores recientes ("retrasado") del ingreso disponible, donde estos úl-

timos se podrían tomar como la base para el cálculo del ingreso permanente de los individuos. En esta forma la hipótesis se convierte en un elemento importante en los trabajos modernos sobre la función consumo.

Hipótesis nula / *Null hypothesis*. Una proposición que se asume como válida, a menos que se encuentre una evidencia en contra. Una hipótesis nula común usada en ➤ ECONOMETRÍA es que no existe relación entre dos variables, por ejemplo, de que un ➤ PARÁMETRO al ser estimado tiene un valor de cero. La hipótesis nula será *aceptada* si la evidencia estadística es débil para la relación; ésta será *rechazada* si la relación existente es convincentemente encontrada en los datos presentados, esto es, dentro de los límites aceptados de probabilidad estadística, dado que el estudio se basa usualmente en una ➤ MUESTRA. Una hipótesis nula tiene que ser siempre un conjunto en contra de una hipótesis alternativa, con la hipótesis nula representando casi siempre el *statu quo*. El equivalente legal sería la proposición de que alguien es inocente hasta que se prueba que es culpable. Es de particular importancia para aquellos que tratan de demostrar la validez de una nueva teoría o paradigma, para demostrar que es verdadero, más que para aquellos que dudan sobre el punto de tener que demostrar que no es verdadero. ➤➤ COEFICIENTE BETA; INTERVALO DE CONFIANZA.

Histéresis / *Hysteresis*. Un término derivado de uso común en las ciencias físicas, para describir el rezago entre el comportamiento de una variable y el cambio en los factores que influyen en una variable. Es una característica de los líquidos viscosos, por ejemplo, cuando se invierten en una jarra no fluyen de inmediato. En economía, la histéresis ha adquirido su propia vida, para describir la idea de que la historia de una variable –el sendero que ha seguido a través del tiempo– puede tener un efecto en donde se fije. En su manifestación más común, la histéresis es la idea de que un elevado nivel de desempleo es autorreforzable porque los desempleados son cada vez menos aptos para el trabajo entre más tiempo están fuera del trabajo. Una explosión de desempleo tiende a solidificarse en un nivel permanente de desempleo, a pesar de la remoción de la causa original del elevado desempleo. Disfrutó de preponderancia como una posible explicación de los crecientes niveles de desempleo en la década de 1980 a través de Europa Oeste. La histéresis ha sido tomada también para mayores implicaciones con el método económico. Se sostiene que el ➤ EQUILIBRIO DE UNA VARIABLE depende del sendero que toma, así que el análisis convencional que explica el equilibrio enteramente en términos de factores que influyen normalmente en las cosas es empobrecido. ➤ DESEMPLEO A LARGO PLAZO; DESEMPLEO, TASA NATURAL DE.

Historia económica / *Economic history*. El estudio de la materia de economía en un contexto histórico. La historia económica fue originalmente parte de la economía política, el antecedente de la ➤ ECONOMÍA MODERNA, y enseñada en las facultades de historia y filosofía moral. A fines del siglo XIX la historia económica empezó a separarse de la historia y de la economía y ahora es más o menos una disciplina separada. La primera cátedra en historia económica fue establecida en Harvard en 1892 y ocupada por Ashley, un británico. Una Cátedra en la Universidad de Manchester en Gran Bretaña siguió en 1920, siendo el primer incumbente Unwin. ➤ CLIOMETRÍA.

Hoja balance / *Balance sheet*. Presentación del estado de RIQUEZA de un negocio, otra organización o un individuo en una fecha determinada, por lo general, el último día del AÑO FISCAL; no se debe confundir con el estado de pérdidas y ganancias (➤ libro de CONTABILIDAD POR PARTIDA DOBLE), la cual registra cambios en la riqueza de la compañía a través de un año. Una hoja de balance se divide en dos partes: **1.** del lado izquierdo o en la parte superior, ACTIVOS; y **2.** del lado izquierdo o en la parte inferior, PASIVOS. Los activos de la compañía –DEUDORES, dinero en efectivo, inversiones y propiedades– se registran contra las obligaciones o pasivos de las personas u organizaciones que los poseen –los ACREEDORES, prestamistas y accionistas– de tal forma que las dos partes de la hoja de balance son iguales. Este es el principio del libro de contabilidad de doble entrada. El hecho de que los activos y los pasivos sean iguales no significa que los accionistas del CAPITAL PROPIO deben tanto como poseen; ellos se incluyen entre los reclamantes. En el ejemplo de la siguiente hoja la *participación de los accionistas* se muestra como "fondos de los accionistas": el total de capital de accionistas más las reservas.

De acuerdo con la *ecuación básica de la contabilidad*, Activos = Pasivos + Capital; por tanto, Activos − Pasivos = Capital. Los intereses de los propietarios del capital o *ganancia neta* (que son lo mismo) se calculan a partir de la hoja de balance, en esta forma tal vez no refleje su verdadero valor de mercado, debido a que por lo general los activos se registran en ésta a costos históricos (➤ VALOR DE LIBROS) sin

ningún ajuste por APRECIACIÓN (➤ CONTABILIDAD EN INFLACIÓN).

Nacional Financiera, S. A.
Balance general resumido, 1979-1980
(Millones de pesos)

Concepto	1979	1980
ACTIVO	196483	239505
Disponibilidades	1453	2306
Inversiones en valores	17153	26031
Cartera de créditos	155228	184696
Otros activos	22649	26472
PASIVO	192756	234995
Valores en circulación	7954	8187
Obligaciones a la vista	11412	20853
Obligaciones a plazo	169661	201300
Otros pasivos	3729	4655
CAPITAL	3727	4510
Capital exhibido	2415	2800
Reservas	731	823
Utilidad del ejercicio	581	887

FUENTE: Nacional Financiera, S. A., *La economía mexicana en cifras*, México, D. F., 1981, págs. 277 y 278.

Homogéneo en grado n / *Homogeneous in degree n*. La característica de una función que, cuando todas las ➤ VARIABLES INDEPENDIENTES son multiplicadas por λ, la ➤ VARIABLE DEPENDIENTE aumenta por λ a la potencia n. Es referida comúnmente para describir las características de una ➤ FUNCIÓN PRODUCCIÓN, por ejemplo, $y = f(x, z)$ donde y es el producto y x y z son los insumos para la producción. Esta función por ejemplo, sería homogénea en grado 2 ($\lambda = 2$) si $4y = f(2x, 2z)$ (➤➤ FUNCIÓN COBB-DOUGLAS).

Horas extra / *Overtime*. Las horas que se trabajan en exceso del número estándar de horas de trabajo que se estipulan en las condiciones del contrato de trabajo. Los trabajadores que cobran por hora por lo regular reciben tasas por hora extra más altas que por las horas estándar y, por tanto, les interesa reducir su jornada normal de trabajo. La cantidad de horas extra que se trabajan fluctúa de acuerdo con los movimientos de la DEMANDA AGREGADA.

Hotelling, Harold (1895-1973). Profesor asociado de Matemáticas en Stanford University desde 1927. Fue profesor de economía en Columbia University de 1931 a 1946, año en que se le nombró profesor de estadística matemática en la University of North Caroline. Su artículo "The General Welfare in Relation to Problems of Taxation and of Railway and Utility Rates" que se publicó en *Econometrica* en 1938, expone el caso de ESTABLECIMIENTO DE PRECIOS POR COSTOS MARGINALES por las empresas públicas; y argumenta que aunque así sea, y las empresas tengan pérdidas que se deban financiar con subsidios del gobierno, el bienestar económico total aumenta con dicha política de precios (➤ ECONOMÍA DEL BIENESTAR).

Hume, David (1711-1776). Filósofo escocés cuyo estudio sistemático de la economía se contiene en varios capítulos de su *Political Discourses* (1752). Expresó que era infundado el temor mercantilista (➤ MERCANTILISMO) de un desbalance crónico del comercio y de pérdidas de oro. Argumentó que el movimiento internacional de BULLION corresponde a los aumentos y las reducciones de los precios, y al hacerlo, conservan las diferencias de precios nacionales entre ciertos límites y evitan un superávit o un déficit de BALANZA DE PAGOS permanente. También predijo cómo este mecanismo se podría distorsionar por el crecimiento de la BANCA doméstica y el uso del papel moneda. Aceptaba una TEORÍA CUANTITATIVA DEL DINERO, pero distinguía entre efectos de CORTO PLAZO y de LARGO PLAZO. Al trazar el curso de los efectos de un aumento en la cantidad de DINERO, llegó a la conclusión de que el dinero no era neutro, sino que podía afectar al empleo, aunque sólo en el corto plazo. Su creencia de que el nivel de la TASA DE INTERÉS dependía de la tasa de ganancia de los negocios se convirtió en la base de la teoría de la tasa de interés de ADAM SMITH. ➤ INTERÉS, TEORÍA CLÁSICA DEL.

Hutcheson, Francis (1694-1746). Maestro de ADAM SMITH en Glasgow University. Smith lo sustituyó en la cátedra de filosofía moral.



IBOR. ➤ TASA INTERBANCARIA ofrecida (➤ MERCADO INTERBANCARIO).

Iliquidez / *Illiquidity.* Opuesto de LIQUIDEZ.

Ilusión fiscal / *Fiscal illusion.* La falta de transparencia en los impuestos que permite a los gobiernos obtener ingresos extra sin que la población entienda completamente el alcance de la carga fiscal. La ilusión fiscal es comúnmente consecuencia del ➤ ARRASTRE FISCAL. Algunos economistas en el área de la ➤ TEORÍA DE LA OPCIÓN PÚBLICA se ha preocupado de por qué los gobiernos han encontrado muy fácil crecer, gracias a la ignorancia del público, y han abogado por límites constitucionales sobre el tamaño del gasto de los gobiernos occidentales. Sin embargo, la necesidad ha disminuido por la resistencia popular en contra del incremento ilimitado a los ingresos por impuestos. ➤➤ BUCHANAN, J. M.; HIPOTECACIÓN; TOLERANCIA FISCAL.

Ilusión monetaria / *Money illusion.* Propensión a responder ante cambios en las magnitudes del DINERO como si representaran cambios en las magnitudes reales. Por ejemplo, supóngase que el INGRESO monetario de una persona y los precios de todos los bienes que puede comprar se duplican, en forma simultánea. Cualquier conjunto de compras que antes podía realizar, aún las puede hacer; cualquier conjunto que no podía adquirir, tampoco ahora lo puede adquirir. Si las compras que antes ejecutaba la persona eran las que prefería de entre todas las que se encontraban disponibles, no existe ninguna razón para que cambie ahora. Por tanto, si debido a que el ingreso monetario de la persona aumenta, se siente más rico y ahora compra más artículos de lujo y menos de los necesarios, se dice que está sufriendo de ilusión monetaria, puesto que no se da cuenta que su INGRESO REAL permanece igual.

Impacto del impuesto / *Tax impact.* Punto sobre el cual se presenta la carga fiscal en forma inicial. ➤➤ INCIDENCIA DEL IMPUESTO.

Imperialismo / *Imperialism.* Fase superior del capitalismo, la peculiaridad de éste respecto del periodo preimperialista estriba en que el gran capital monopolista domina las esferas económica, política e ideológica. De ahí que se le denomine también capitalismo monopolista. Sus principales características son: **1.** Concentración tanto de la producción y el capital en monopolios que desempeñan un papel decisivo en la economía. **2.** Fusión del capital bancario con el industrial, sobre cuya base surgen el capital y la oligarquía financieros. **3.** Exportación de capitales, a diferencia de la de mercancías, adquiere importancia significativa. **4.** Formación de agrupaciones monopolistas intenacionales que se reparten el mundo. **5.** Culminación del reparto territorial del mundo entre las grandes potencias capitalistas. **6.** Exacerbación cada vez más intensa de la confrontación entre el capital y el trabajo. **7.** Sustitución de la libre competencia mediante el dominio de monopolios desplazando a sus competidores para obtener una elevada ganancia monopolista. ➤ MARX, KARL.

Imperialismo económico / *Economic imperialism.* Declaración de influencia de un país sobre otro, que se basa en ventajas económicas. Un país subdesarrollado necesita capital para INVERSIÓN, que no es posible financiar con sus propios AHORROS. Siendo además un productor primario, depende de los países de industrialización avanzada por sus EXPORTACIONES. Así, estos países pueden ejercer autoridad tanto a través del COMERCIO VISIBLE como mediante el flujo de capital para inversión.

Importaciones / *Imports.* **1.** Desde el punto de vista aduanero consiste en el flujo de bienes y SERVICIOS que ingresan para su consumo temporal o definitivo en un país, y son producidos en otra nación. **2.** El concepto económico es más amplio y según la ONU, se define como las transacciones de bienes y servicios

que realizan los residentes de un determinado país con el resto del mundo. A esta definición hay que añadir el concepto de traslación o flujo internacional de las mercancías o servicios desde la economía de un país para integrarse a la de otro y finalmente es necesario incluir la autorización jurídica de la importación de acuerdo con los requisitos administrativos de cada gobierno.

Importaciones grises / *Grey Imports*. ➤ IMPORTACIONES PARALELAS.

Importaciones paralelas / *Parallel imports*. ➤ IMPORTACIONES DE UN PRODUCTO dentro de un país y su venta por fuera de la red autorizada de ventas para el producto y sin la aprobación de su fabricante. Esto ocurre cuando el precio al cual es vendido el producto en un país es mayor que en otro. Existe entonces la oportunidad para el ➤ ARBITRAJE. Este arbitraje eventualmente puede que reduzca las diferencias de precios entre los países, a menos de que hubiese obstáculos legales u otros para su comercialización.

Impuesto / *Tax*. ➤ TRIBUTACIÓN.

Impuesto a las compras / *Purchase tax*. Impuesto indirecto (➤ TRIBUTACIÓN DIRECTA) que se establece a diferentes tasas porcentuales para diferentes MERCANCÍAS sobre sus precios al mayoreo. Este impuesto se elimina al introducirse un IMPUESTO AL VALOR AGREGADO.

Impuesto a las donaciones (EUA) / *Gift tax* (USA). Exacción tributaria sobre el VALOR de cierta propiedad que se cede a otros y se paga por el donador. En ciertos casos, una donación se considera como la realización de un activo por parte del donador, quien es causante del impuesto a las GANANCIAS DE CAPITAL que se derivan de cualquier aumento en su valor posterior a su adquisición.

Impuesto a las ganancias de capital (IGC) / *Capital gains tax* (CGT). (➤ GANANCIAS DE CAPITAL.)

Impuesto a las ganancias extraordinarias / *Windfall tax*. Específicamente, un impuesto directo por-una-sola-vez (➤ TRIBUTACIÓN DIRECTA) sobre las compañías de servicios públicos privatizadas (➤ PRIVATIZACIÓN) por el gobierno de Gran Bretaña en 1977.

Es, generalmente, un impuesto sobre las personas o empresas que se han beneficiado por eventos fuera del curso normal de sus actividades económicas. La justificación se hace normalmente sobre la base de que los contribuyentes se han beneficiado injustamente de las ganancias que pertenecen a la sociedad como un todo. Existen precedentes: por ejemplo, el gobierno de EUA impuso tributos especiales a las compañías petroleras después del aumento sorpresivo de los precios del petróleo hecho por la Organización de los Países Exportadores de Petróleo en la década de 1970, y en 1981, el gobierno de Gran Bretaña impuso una carga fiscal especial sobre los depósitos bancarios, debido parcialmente a que los bancos están casi exentos del ➤ IMPUESTO SOBRE EL VALOR AGREGADO. Los aumentos en los precios de la tierra después del otorgamiento de permisos de planeamiento han sido gravados también.

Los impuestos a las ganancias extraordinarias son muy controversiales, es generalmente muy difícil diseñar impuestos que puedan extraer hasta el último ingreso de los beneficiarios en proporción a las ganancias obtenidas. Esto es por ambas cosas, por el usual problema de la incidencia (➤ INCIDENCIA DEL IMPUESTO) y por otras razones: en el caso de Gran Bretaña, por ejemplo, el impuesto a las ganancias extraordinarias, muchos de los beneficiarios ya habían vendido sus acciones de las compañías de servicios públicos, ante de que fueran anunciados los planes del impuesto. Una justificación teórica para los impuestos extraordinarios es que no son capaces de distorsionar el comportamiento o la asignación de recursos porque se aplican sólo una vez y para siempre (➤ HIPÓTESIS DEL CICLO DE VIDA). Ellos, se dice, promueven la "justicia social" de una manera gruesa y rápida, a pesar de que rompen la convención de que los impuestos no deben ser cargados retrospectivamente. (➤ SMITH, A.).

Impuesto a las transacciones / *Turnover tax*. IMPUESTO que se recauda como una proporción del PRECIO de una MERCANCÍA en cada venta en la cadena de distribución; también se denomina *impuesto en cascada*. ➤➤ IMPUESTO AL VALOR AGREGADO.

Impuesto a las Transferencias de Capital (ITCl) / *Capital transfer tax* (CTT). Impuesto sobre la trasmisión de riqueza en la forma de regalo, tanto durante el tiempo de vida de una persona como a su muerte. El ITC se carga a tasas progresivas sobre los totales acumulativos de los regalos efectuados. Se pueden hacer regalos limitados libres de impuesto cada año y hay una serie de excepciones y beneficios que afectan, por ejemplo, las transferencias entre esposos y las transferencias de la propiedad de bosques, propiedades agrícolas y negocios.

Impuesto a las ventas / *Sales tax*. Impuesto que se recauda como proporción del PRECIO al menudeo de una MERCANCÍA en el punto de venta. Impuesto indirecto (➤ TRIBUTACION DIRECTA), el término algunas veces se emplea para referir-

se a todos los impuestos sobre el gasto, es decir, incluyendo el IMPUESTO AL VALOR AGREGADO, el cual se impone a todos los niveles de producción y distribución. Los impuestos sobre las ventas existen en Estados Unidos y muchos otros países. Pueden ser generales, o sea, gravar todas las ventas, o específicos, esto es, que se establecen sobre bases selectivas. Es un IMPUESTO REGRESIVO debido a que se aplica a todos los consumidores, en forma independiente de su ingreso o circunstancias personales. ►► TRIBUTACIÓN.

Impuesto *ad valorem* / *Ad valorem tax*. ► AD VALOREM, IMPUESTO.

Impuesto al carbón / *Carbon tax*. ► EL QUE CONTAMINA PAGA.

Impuesto al empleo selectivo / *Selective employment tax* (SET). IMPUESTO que entró en vigor en el Reino Unido en septiembre de 1966, con la intención de incentivar la economía en el empleo de mano de obra en servicios y con ello hacerla más disponible para la expansión de la industria manufacturera. También se pensó que los PRECIOS de las manufacturas que pagaban los consumidores estaban distorsionados en relación con los de los SERVICIOS debido a la incidencia de los impuestos, ya que como resultado del sistema de IMPUESTOS A LAS COMPRAS, su peso era mayor en los primeros que en los segundos. Se eliminó con la introducción del IMPUESTO AL VALOR AGREGADO en 1973.

Impuesto al gasto / *Expenditure tax*. Forma de IMPUESTO DIRECTO al gasto; promovido por Nicolás Kaldor y más recientemente por JAMES MEADE y otros, sobre la base de que elimina la dificultad de definir el INGRESO, lo que es fuente de complejidades y como muchos argumentan también, de desigualdad bajo la forma común en que se define en IMPUESTO SOBRE LA RENTA. En la práctica, el gasto se define como pagos en efectivo o en especie (como los BENEFICIOS SUPLEMENTARIOS) que incluye también pagos de las disposiciones de activos financieros menos ingresos admisibles conectados con el trabajo y el ahorro (adquisición neta de activos financieros). El gravamen de pagos menos ahorros y gastos de negocios podría de esta manera ser una tasa progresiva de la misma forma que el impuesto al ingreso. Entre las ventajas proclamadas por el impuesto sobre el gasto está la promoción del ahorro, sin discriminar entre formas alternativas del mismo (eliminándose el conjunto de distorsiones de los MERCADOS DE CAPITAL) cerrando, además, los orificios del sistema actual al convertir el ingreso en CAPITAL. Debe comprenderse que los IMPUESTOS INDIRECTOS, como el IMPUESTO AL VALOR AGREGADO, aunque es al consumo, son bien diferentes del impuesto aquí propuesto, tanto en la forma de recolectarlo y el método, así como su inhabilidad de considerar las circunstancias individuales de cada consumidor. ► TRIBUTACIÓN.

Impuesto al ingreso / *Income tax*. ► IMPUESTO PROPORCIONAL.

Impuesto al ingreso corporativo / *Corporate income tax*. ► IMPUESTO CORPORATIVO.

Impuesto al Valor Agregado (IVA) / *Value aded tax* (VAT). Impuesto general (► TRIBUTACIÓN) que se aplica en cada punto de INTERCAMBIO de bienes y SERVICIOS, desde la producción primaria hasta el consumo final. Se impone sobre la diferencia entre el precio de venta de los bienes o servicios (PRODUCTOS) a los que se aplica y el costo de los bienes y servicios INSUMOS) que se compran para utilizarse en su producción. El costo de esos insumos considera todos los cargos, incluyendo todos los impuestos, excepto el IVA mismo. El método de pagos y recolección es como sigue. Cada comerciante vende sus productos a un precio aumentando el porcentaje correspondiente del IVA. Es entonces responsable del pago del impuesto así obtenido de sus consumidores, pero puede reclamar el rembolso de cualquier IVA incluido en las facturas de los insumos que él mismo compró a sus proveedores. Sus consumidores hacen lo mismo, y así, hasta el consumo final. En cada punto de intercambio o venta se carga el impuesto en la forma de precios más altos. Estando en el punto final de la cadena, el consumidor final carga con todo el impuesto. Los comerciantes dentro de la cadena no cargan con el impuesto, sino que actúan como agencias recolectoras. El IVA es la base de la contribución de los países miembros al presupuesto de la Comunidad Económica Europea. El IVA se puede aplicar a tasas diferentes, incluyendo cero y exenta, en distintas actividades o a diferentes tipos de bienes y servicios. La diferencia entre tasa cero y exenta, es que sólo con esta última se pueden reclamar rembolsos. ► IMPUESTO A LAS TRANSACCIONES.

Impuesto cápita / *Poll tax*. IMPUESTO que se establece por igual sobre cada persona de la comunidad.

Impuesto compensatorio / *Conuntervailing duty*. Impuesto especial adicional de importación (► ARANCELES), que se impone sobre una MERCANCÍA para compensar una reducción de su precio como resultado de un subsidio a la exportación en el país de origen. ►► DUMPING; INCENTIVOS A LA EXPORTACIÓN.

Impuesto complementario / *Surtax*. Impuesto adicional a los ingresos más altos que gra-

va el ingreso neto después de ciertas deducciones, como rebajas del ingreso que se obtiene o contribuciones aceptadas del esquema de pensiones.

Impuesto corporativo / *Corporation tax*. Impuesto (TRIBUTACIÓN) que se recauda sobre las GANANCIAS gravables de compañías y asociaciones no incorporadas. Se calcula después de INTERESES de todas las deducciones de impuestos interiores (➤ DEDUCCIONES DE CAPITAL; REVALUACIÓN DE LAS EXISTENCIAS), pero antes de la distribución de DIVIDENDOS. En Estados Unidos las compañías tienen obligación de pagar el *impuesto al ingreso corporativo*, el cual también tiene un elemento progresivo.

En principio, el impuesto corporativo se introdujo para fomentar la retención de ganancias en las compañías, con la esperanza de que esto estimulara la INVERSIÓN. El sistema de imputación surgió en Europa para facilitar la armonización entre la COMUNIDAD ECONÓMICA EUROPEA. De hecho, no está claro si este impuesto fomentó la retención y hay cierta controversia entre los economistas acerca de si es deseable o no. Algunos economistas argumentan que la asignación de RECURSOS de capital la determina mejor el MERCADO DE CAPITALES, y preferirían ver una proporción más alta de dividendos distribuidos y después canalizados de regreso a la inversión por medio del mercado de capitales. Por otro lado, la posibilidad del EVITAMIENTO DE IMPUESTOS por parte de los inversionistas individuales sujetos a altas tasas en las COMPAÑÍAS CERRADAS ha llevado a la aplicación de reglas especiales para inducir la distribución en estas compañías. La legislación tributaria para las compañías cerradas es algo compleja, y, además, hay disposiciones especiales en relación con los PRÉSTAMOS a los participantes, INTERESES y sueldos u honorarios pagados a los directores, así como beneficios especiales para las compañías comerciales pequeñas.

Las compañías también son causantes al impuesto por GANANCIAS DE CAPITAL, de manera efectiva a la tasa de ganancias personales de capital. Han estado disponibles rebajas de stock para las compañías o individuos, para compensar los efectos de incrementos inflacionarios en el valor de los stocks sobre las ganancias gravables. La tributación de ganancias de capital contiene disposiciones especiales sobre la venta de ACTIVOS productivos para que sean diferidos cuando el producto de la venta se emplea para comprar nuevos activos al mismo tiempo. También hay descuentos especiales para las personas en edad de retirarse. Los individuos que operan sus propios negocios y los miembros de SOCIEDADES pagan el impuesto al ingreso sobre su participación individual en las ganancias totales (definidas de manera amplia en la misma forma que para las compañías). Para los negocios establecidos, el impuesto se debe pagar en cualquier año sobre las ganancias obtenidas en el periodo contable que terminó el año fiscal anterior (➤ AÑO FISCAL). Las ganancias de capital se cargan a una tasa que fija el gobierno de cada país.

Impuesto corporativo total / *Mainstream corporation tax*. ➤ IMPUESTO CORPORATIVO.

Impuesto de retención / *Withholding tax*. TRIBUTACIÓN deducida de los pagos hechos a los no-residentes. Los impuestos de retención están usualmente bajo la forma de una tasa estándar del IMPUESTO SOBRE LA RENTA aplicado a los DIVIDENDOS u otros pagos hechos por las compañías y son comúnmente reclamables en contra de las obligaciones fiscales en el país de residencia del causante bajo un acuerdo de doble gravamen.

Impuesto del consejo / *Council tax*. Un impuesto diseñado para financiar una proporción del gasto de los gobiernos locales en Gran Bretaña. Fue introducido como remplazo al cargo a la comunidad o ➤ IMPUESTO CÁPITA en 1993. Es un impuesto sobre la *ocupación* de la propiedad (en contraste con las tasas antiguas, que típicamente gravaban la posesión de una propiedad), con el monto a ser pagado libremente determinado por el precio de mercado de la propiedad ocupada. Todas las viviendas son puestas en ocho bandas basadas en sus valores, y a todas las casas en cada grupo dentro de la jurisdicción del municipio se les carga el mismo monto. El sistema de bandas reduce la necesidad de reevaluaciones periódicas de las propiedades. Los hogares ocupados sólo por una persona reciben un descuento. El impuesto de la alcaldía se paga normalmente en 10 abonos mensuales. (➤➤ IMPUESTO LOCAL.)

Impuesto del timbre / *Stamp duty*. Forma de TRIBUTACIÓN INDIRECTA (TRIBUTACIÓN DIRECTA) que implica el pago de estampillas y la fijación de las mismas para la legalización de documentos comerciales, es una de las formas más antiguas de gravamen fiscal.

Impuesto directo / *Direct tax*. ➤ TRIBUTACIÓN DIRECTA. ➤➤ TRIBUTACIÓN.

Impuesto específico / *Tax, specific*. IMPUESTO indirecto que se expresa como una suma absoluta determinada de DINERO por unidad del bien.

Impuesto idéntico / *Lump-sum tax*. Un gravamen que tiene que ser pagado independien-

temente del comportamiento del agente económico; por ejemplo, un IMPUESTO de $ 100 000 a todas las personas de ojos cafés, sin importar su nivel de ingresos o de gastos. Este tipo de impuestos es considerado políticamente impráctico, pero los economistas consideran a los impuestos idénticos eficientes ya que no tienden a afectar los incentivos al trabajo, o al ahorro, la compra de bienes y servicios, etc.; los cuales son siempre afectados en otro tipo de impuestos. ➤ IMPUESTO CÁPITA; NEUTRALIDAD FISCAL; TASA MARGINAL DE TRIBUTACIÓN; TRIBUTACIÓN.

Impuesto indirecto / *Indirect taxation*. ➤ TRIBUTACIÓN INDIRECTA. ➤➤ TRIBUTACIÓN.

Impuesto inflacionario / *Inflation tax*. Un tipo de política de ingresos (➤ POLÍTICA DE INGRESOS Y PRECIOS) bajo la cual las firmas que den aumentos de salarios por arriba de la inflación son gravadas en el mismo monto de esos aumentos.

Impuesto local / *Local taxation*. Gravámenes levantados por (o para) el gobierno local más que para el gobierno central. El diseño de los sistemas fiscales locales no es directo. El ➤ IMPUESTO SOBRE LA RENTA no es fácil de administrar, cuando menos en las jurisdicciones pequeñas donde la gente puede vivir y trabajar separadamente. En cualquier caso, en Gran Bretaña al menos, los gobiernos han sido renuentes para dejar a las autoridades locales determinar una variable tan importante como la tasa básica del impuesto sobre la renta. Los impuestos corporativos no funcionan bien del todo, dada la extensa naturaleza de la mayoría de las grandes compañías. El ➤ IMPUESTO A LAS VENTAS falla, debido a que la variación en las tasas fiscales promueve las compras interfronterizas y distorsionan el comercio. Como resultado, en Gran Bretaña, los impuestos locales han sido la mayor parte impuestos a la propiedad –con la ventaja de que cuando menos la propiedad no se puede mover entre jurisdicciones–. Hasta 1990, las *tasas domésticas* fueron proporcionales a la rentabilidad estimada del valor de los negocios y de las propiedades domésticas (pero no de las granjas, que estaban exentas). Ellas fueron criticadas porque se consideraba que no estaban relacionadas con el ingreso, y hubo muchas anomalías en las valuaciones, que de cualquier manera no habían sido reestimadas desde 1973. En 1990 (en Inglaterra, antes en Escocia) las tasas fueron remplazadas por el *cargo de la comunidad*, una tasa fija aplicada a todos los adultos, con algunas excepciones y rembolsos para aquellos con medios escasos. Este impuesto, el impuesto de encuesta (➤ IMPUESTO IDÉNTICO), requirió una costosa compilación de nuevos registros de residentes y cambios masivos en los sistemas de cobro, ya bajo las tasas existía una sola cuenta para cada familia, mientras que bajo el nuevo sistema todas las personas elegibles tenían que ser cobradas por separado. El nuevo impuesto levantó tan grande hostilidad que en 1993 el gobierno revirtió el impuesto a la propiedad con el *impuesto del concejo*. El impuesto del concejo es cobrado a los ocupantes de las viviendas valuadas en una de las ocho bandas de tasas calculadas por los concejos locales. Las *tasas no domésticas* están basadas en un valor estimado de rentabilidad y fijadas por el gobierno en una base uniforme. Sin embargo, las finanzas de los gobiernos locales tienen todavía dos grandes problemas. La naturaleza variante de los precios de las propiedades en diferentes autoridades significa que el subsidio del gobierno central a las autoridades más pobres es necesario para igualar la tasa fiscal efectiva. Al mismo tiempo, inclusive en las autoridades ricas, como el gobierno se ha negado a ver que los impuestos de los concejos suban a niveles muy altos, una importante proporción del gasto de la autoridad local tiene que ser financiada nacionalmente. Esto mina la relación y la contabilidad que debe existir entre los votantes y sus políticos locales. Internacionalmente existen grandes diferencias en las formas de los gravámenes locales y nacionales. En EUA los estados cargan el ➤ IMPUESTO A LA VENTA. En Francia, el principal impuesto local a los negocios está basado en el valor reditua-ble de los edificios y del equipo pero incluye también un ➤ IMPUESTO A LA NÓMINA. En Alemania, las cargas fiscales de los gobiernos regionales se aplican mediante impuestos a las utilidades, los activos y la propiedad.

Impuesto por ganancia de plusvalía en terrenos / *Development land tax*. Tipo de impuesto que se grava sobre la realización del valor de desarrollo de la tierra. Su propósito principal consiste en asegurar que el Estado, en lugar de las personas, se beneficie de los incrementos en el valor que surge cuando hay un redesarrollo de la tierra, por ejemplo, cuando se permite la construcción de edificios para oficinas en terrenos rurales. Inmediatamente antes de iniciar un proyecto de desarrollo material en cualquier terreno, se considera de interés nacional para los propósitos de la Ley. El impuesto no se cobra en proyectos que se inician en los tres años siguientes a la adquisición del terreno. (➤ DISPOSICIÓN CONSI-

DERADA). La tasa impositiva es de 50 a 60%. No se carga en valores de realización desarrollados por individuos si es para la construcción de residencias privadas. En España existe un impuesto llamado Impuesto General Sobre las Rentas de las Sociedades y Entidades Jurídicas destinado a gravar el ingreso o beneficio neto total que obtuviesen las sociedades, tanto por su actividad empresarial como sobre las utilidades generales por la mera posesión de bienes inmuebles.

Impuesto predial / *Rates*. IMPUESTO DIRECTO que se paga por empresas o individuos a las autoridades locales en forma proporcional al valor de sus predios. El valor proporcional se determina en relación con la renta anual de los predios si éstos se dejaran en el mercado abierto. En algunos países los gobiernos locales también obtienen financiamiento de impuestos sobre ingresos o ganancias (➤ INFORME ALLEN).

Impuesto progresivo / *Progressive tax*. IMPUESTO que toma una proporción creciente del INGRESO a medida que éste aumenta.

Impuesto proporcional / *Proportional tax*. Impuesto que grava en la misma tasa a todos los niveles de INGRESO. Es intermedio entre un IMPUESTO PROGRESIVO y un IMPUESTO REGRESIVO.

Impuesto regresivo / *Regresive tax*. IMPUESTO que toma una proporción decreciente del INGRESO a medida que éste aumenta.

Impuesto sobre la renta / *Income tax*. IMPUESTO que grava el INGRESO. Se grava el ingreso total de los individuos que proviene de sus empleos o de INVERSIÓN durante el AÑO FISCAL. (No incluye transferencias ➤ IMPUESTOS SOBRE TRANSFERENCIAS DE CAPITAL; las GANANCIAS DE CAPITAL se gravan por separado.) La ley fiscal permite deducciones por gastos de dependientes económicos, cierto tipo de seguro de vida y construcciones de interés social. En algunos países también se dispone de una deducción por nacimiento de hijos. El impuesto al ingreso es progresivo. Una forma de gravar consiste en aplicar una "tasa estándar" de impuesto con un sistema de descuentos y condonación de impuestos, en forma conjunta con una SOBRETASA a los ingresos más altos.

Impuesto sobre nómina / *Payroll tax*. IMPUESTO que grava la cuenta de salarios de un empleador. Muchos economistas en economías desarrolladas lo apoyan como medio tanto para alentar la intensidad del capital (➤ INTENSIVO EN CAPITAL) y el uso más eficiente del TRABAJO como para disuadir el acaparamiento de trabajadores.

Impuesto Tobin / *Tobin tax*. Un impuesto sobre las transacciones de ➤ DIVISAS EXTRANJERAS propuesto originalmente por ➤ TOBIN. Las transacciones mundiales de divisas son muy grandes y ha sido estimado de que sólo 2% son relacionadas con el comercio en bienes, por tanto, la mayoría son de ➤ INVERSIÓN o de ➤ ESPECULACIÓN. Se ha expresado seria preocupación de que una alta proporción de éstas son de corto plazo, lo que puede conducir a una grave inestabilidad en los ➤ TIPOS DE CAMBIO, debido a la alta velocidad con que pueden trasladarse de una región económica a otra (➤ DINERO CALIENTE). Ha sido sugerido que un impuesto no sólo ayudaría a controlar estos flujos, sino que también sería útil como fuente de ingresos. Aunque se ha discutido mucho, dicho impuesto no es una propuesta aplicable, sólo porque se necesita un acuerdo internacional para introducirlo.

Impuesto unitario / *Unit tax*. Impuesto indirecto (➤ TRIBUTACIÓN DIRECTA) que se recauda como un monto en efectivo por unidad de los productos que se fabrican o venden, por ejemplo, 30 centavos de dólar por litro o 1.50 dólares por kilogramo.

Impuestos a la importación / *Import duties*. ➤ TARIFAS.

Impuestos al consumo / *Excise duties*. Impuestos que gravan bienes que se producen para consumirse en el interior del país, que difieren de los impuestos aduanales (➤ TARIFAS; IMPORTACIONES), que gravan bienes que entran o salen del país. ➤➤ TRIBUTACIÓN; IMPUESTO AL VALOR AGREGADO.

Impuestos de aduana / *Custom duties*. ➤ ARANCELES.

"Impuestos en cascada" / *"Cascade" tax*. ➤ IMPUESTOS A LAS TRANSACCIONES.

Incentivos a la exportación / *Export incentives*. Tratamiento preferencial para las empresas que venden sus productos al exterior, en comparación con las que los venden en el mercado interno. Pueden tomar la forma de SUBSIDIOS directos, facilidades especiales de CRÉDITO, descuentos, concesiones en el campo de IMPUESTOS DIRECTOS, beneficios que resultan de la administración de impuestos indirectos y ASEGURAMIENTO al crédito de exportación en términos favorables de manera excepcional. Varias asociaciones internacionales disuaden la práctica de estimular en forma artificial las exportaciones por medio de cualquiera de estos métodos. El ACUERDO GENERAL SOBRE ARANCELES Y COMERCIO establece previsiones especiales en relación con los subsidios a las exportaciones, directos o indirectos, en un intento por limitarlos. La Convención de Estocolmo en la que se estableció la ASOCIACIÓN EUROPEA DE LIBRE COMERCIO, incluye

varias formas de ayuda a los exportadores que se requiere que eviten los países miembros. El Tratado de Roma, en el que se estableció la COMUNIDAD ECONÓMICA EUROPEA, aunque es menos específico que la Convención de Estocolmo, disuade, sin embargo, el otorgamiento de ayuda privilegiada a cualquier sector económico.

Incentivos a la inversión / *Investment incentives.* Ayuda del gobierno diseñada para incentivar la inversión de las empresas en ACTIVOS físicos en general, en determinadas industrias o en algunas localidades en particular. Estos incentivos toman la forma de DESCUENTOS DE CAPITAL para aliviar las cargas fiscales e incentivos especiales en las zonas de desarrollo. ➤➤ ZONAS DE DESARROLLO INDUSTRIAL; ZONAS DE LIBRE COMERCIO.

Incertidumbre / *Uncertainty.* Uno de una serie de términos económicos definidos en forma más estrecha en economía que en el uso cotidiano (los otros son INVERSIÓN, COSTO y GANANCIA). La definición clásica de incertidumbre, que se propuso primero por F. H. NIGHT, consiste en que se presenta cuando hay más de un resultado posible en un curso de acción; la forma de cada resultado posible se conoce, pero no la PROBABILIDAD de alcanzar cualquiera de ellos. Cuando se conocen las probabilidades de obtener ciertos resultados, entonces la situación es de RIESGO. Por ejemplo, supóngase que una persona apuesta con otra a que si lanza una moneda al aire, y cae en cara, la primera paga 1 dólar, en tanto que si cae en cruz, debe hacerlo la segunda persona; existen dos resultados posibles al participar en este juego: recibir 1 dólar o pagar 1 dólar. Si la moneda no está cargada hacia ningún lado, es posible afirmar que las oportunidades de que caiga en cara o cruz son 50/50, es decir, hay una probabilidad de 0.5 de que ocurra cualquiera de los dos resultados. Ésta es una situación de riesgo, puesto que se conocen las probabilidades de los resultados. Sin embargo, supóngase que en lugar de lanzar al aire una moneda, se hiciera la apuesta casual acerca de si el próximo automóvil que pase tiene una E *o* una A en su número de matrícula. Debido a que no es posible conocer las probabilidades de esos dos eventos, el problema que se enfrenta es de incertidumbre. (➤➤ HIPÓTESIS DE BERNOULLI.)

Incidencia del impuesto / *Tax incidence.* Punto en que la CARGA FISCAL descansa en última instancia. Por ejemplo, la imposición de un impuesto específico sobre una MERCANCÍA puede causar que las empresas aumenten los PRECIOS en el monto del impuesto. Si los consumidores no reducen sus compras, toda la carga del impuesto se traslada a ellos. ➤➤ IMPACTO DEL IMPUESTO; IMPUESTO ESPECÍFICO.

Inconsistencia de tiempo / *Time inconsistency.* Un cambio en las preferencias que ocurre muy predecible después de haber arribado a cierta situación. Por ejemplo, un gobierno que quiere disuadir el secuestro de rehenes puede decir que nunca negociará con los secuestradores, pero encuentra que cuando se ha tomado un rehén, le conviene negociar a pesar de cualquier preferencia expresada anteriormente. O, un gobierno que desea promover la inversión y, por tanto, está dispuesto a prometer concesiones fiscales a las empresas que instalen plantas nuevas, pero que decida quitarlas una vez que se han instalado las plantas nuevas. A menos que se puedan comprometer a curso de acción original, la existencia de las inconsistencias de tiempo en las preferencias puede prevenir que ciertas medidas del gobierno, u otros agentes económicos, sean creíbles. Siempre que los agentes dispongan de ➤ COSTOS HUNDIDOS, es posible que sus opciones vayan a cambiar y que exhiban una inconsistencia de tiempo. El problema ha sido analizado en la ➤ TEORÍA DE JUEGOS. ➤➤ PROBLEMA DEL PRINCIPAL AGENTE.

Índice armonizado de precios al consumidor / *Harmonized index of consumer prices.* Una medida estandarizada de la inflación introducida en 1977 en la Unión Europea (UE). El índice es usado por el ➤ BANCO CENTRAL EUROPEO como su medida de la ➤ INFLACIÓN para determinar la ➤ POLÍTICA MONETARIA y para la comparación de las tasas de inflación entre los países miembros de la UE. El índice está diseñado para ser una medida consistente entre los países miembros de la UE y, por tanto, no tiene la misma estructura de bienes y servicios o ponderaciones (➤ NÚMERO ÍNDICE) como aquellos, por ejemplo del ➤ ÍNDICE DE PRECIOS al menudeo de Gran Bretaña. Es calculado usando una media geométrica, en oposición a la media aritmética en uso en Gran Bretaña. ➤➤ PROMEDIO.

Índice de Acciones del Times / *Times Shart Index.* Índice de precios de los VALORES del MERCADO DE VALORES de Londres que se publica a diario en el periódico *The Times*, junto con los DIVIDENDOS promedio y los RENDIMIENTOS que se obtienen. ➤➤ ÍNDICES DE ACCIONES ACTUARIALES DEL FINANCIAL TIMES; NÚMERO ÍNDICE.

Índice de concentración / *Concentration ratio.* Un solo número que pretende indicar el grado de CONCENTRACIÓN que existe en una industria. Existen varios tipos de concentración. **1.** El porcentaje del total de ventas de una industria, el empleo o cualquier otra medida de tamaño poseída por las tres, cuatro u ocho fir-

mas mayores. Entre mayor sea el porcentaje, mayor es la concentración en la industria. **2.** El menor número de firmas cuyas ventas, empleo o cualquier otra medida de tamaño sume un porcentaje determinado del total de la industria en ventas, empleo, etc., por lo regular: 60, 75 y 80%. Entre menor sea el número, mayor es la concentración en la industria. **3.** El *índice de* Herfindahl, se denomina así, debido al economista que lo diseñó, Orris C. Herfindahl. Éste toma el valor de las ventas, empleo u otra medida de tamaño para cada firma y expresa cada uno de éstos como una proporción del total de la industria, los eleva al cuadrado y luego los suma. La fórmula del índice es:

$$H = \sum_{i=1}^{n} \left(\frac{x_i}{x} \right)^2$$

Donde H es el índice de Herfindahl, y X_i, el valor del tamaño de la variable para la i-ésima firma (i = 1, 2, ... n) y X es el valor total de la variable para la industria. El valor máximo que puede tomar H es 1, y esto sucede cuando una empresa tiene 100% de las ventas, el empleo, etc., en la industria. El valor mínimo que puede tomar H es $1/n$ (n es el número de firmas en la industria) y ocurre cuando todas las firmas de una industria tienen la misma magnitud. Estas propiedades del índice son acordes con nuestra percepción intuitiva de la concentración.

Ningún intento de resumir conceptos complicados en un solo indicador estadístico ha sido del todo exitoso, y los índices de concentración tampoco son la excepción; éstos no pueden ser mejores que los datos en que se basan. Además, las dificultades para captación de información y para definir una industria frente a ESTABLECIMIENTOS multiproductores hacen muy difícil que una razón como la que se calcula sea exacta. Aún más importante, los dos primeros tipos de índices que se indican arriba, presentan la debilidad conceptual de no estar relacionados con el total del TAMAÑO DE LA DISTRIBUCIÓN DE FIRMAS, sino sólo con un punto de ésta. Por ejemplo, si se calcula que en dos industrias las cuatro empresas mayores cuentan con 60% del total de las ventas, se podría concluir que existe un "grado igual de concentración" en esas industrias. Sin embargo, seguramente que el comportamiento de las firmas sería muy diferente en cada industria si, en una, tres grandes firmas contaran con 40% restante, mientras que en otra, 20 firmas de diferente tamaño alcanzaran la misma proporción. Por otra parte, el índice de Herfindahl evita este problema, ya que incorpora el tamaño de cada firma; de todas maneras, los datos sobre los que se calcula el índice por lo regular no se consiguen en cantidades suficientes. A pesar de sus limitaciones, de las que no se han mencionado todas, las tasas de concentración son muy útiles en economía industrial, sobre todo para investigar las relaciones entre factores como UTILIDADES, PUBLICIDAD e INVESTIGACIÓN Y DESARROLLO por una parte; y la ESTRUCTURA DE MERCADO, por la otra. Conocer sus limitaciones es muy importante para interpretar las conclusiones de estos estudios (► COEFICIENTE DE GINI).

Índice de desarrollo humano (IDH) / *Human development index* (HDI). Un índice publicado por el Programa de Desarrollo de las Naciones Unidas (ONU) en su Reporte de Desarrollo Humano anual que lista los países de acuerdo con el logro humano. Las medidas incluidas para calcular el índice son: *a*) expectativa de vida al nacer (► TASA DE MORTALIDAD); *b*) tasa de alfabetización de adultos y tasa de escolaridad (►► EFECTO OÍDO DE SOW); y *c*) ► PRODUCTO INTERNO BRUTO per cápita, medido en dólares estadounidenses al ► PODER DE PARIDAD DE COMPRA. El Programa de Desarrollo de la ONU publica también un Índice de Desarrollo de Género basado en el IDH pero ajustado a las desigualdades de la población entre mujeres y hombres.

Índice de Divisia / *Divisia Index*. Tipo de índice de precios que, en contraste con índices como los de PAASCHE y LASPEYRES, toma en cuenta los efectos continuos de cambios en los precios sobre el costo de vida (► ÍNDICE DE PRECIOS AL CONSUMIDOR).

Los números índice de Paasche y Laspeyres toman los valores de precios y gastos en dos momentos diferentes, como puede ser a intervalos de un año. Un índice de Divisia, por su parte, en forma teórica tomaría los niveles de precios y gastos en cada momento a lo largo del periodo considerado.

Índice de Herfindahl / *Herfindahl Index*. ► ÍNDICE DE CONCENTRACIÓN.

Índice de impuestos y precios / *Tax and price index*. ► NÚMERO ÍNDICE que mide el efecto combinado de cambios en los precios al menudeo y en la TRIBUTACIÓN DIRECTA. El índice muestra el aumento (o reducción) en el INGRESO neto que se requiere para conservar un INGRESO REAL (disponible) constante.

Índice de Laspeyres / *Laspeyres index*. NÚMERO ÍNDICE que mide el cambio en el tiempo de al-

gún aspecto en un grupo de bienes, utilizando parámetros que se basan en los valores de algún año específico. Por ejemplo, un *índice de precios* de Laspeyres mide el cambio porcentual en los precios actuales de un grupo de productos, respecto de algún año base, al dividir el costo total de las cantidades de bienes que compraron los consumidores durante el año base, valuadas a los precios actuales, entre el costo total de estas mismas cantidades valuadas a los precios del año base. De manera similar, un *índice de cantidad* de Laspeyres indica el cambio porcentual en las cantidades de los bienes que se compran al dividir el costo total de las cantidades adquiridas, ahora valuadas a los precios vigentes en el año base, por el costo total de las cantidades compradas durante el año base, valuadas a los precios de ese mismo año. A diferencia del ÍNDICE DE PAASCHE, el índice de Laspeyres tiene la ventaja de que, debido a que los parámetros son constantes para todos los años, una serie completa de números índice se puede comparar con otra. Este índice también requiere menos información, ya que los parámetros se pueden calcular para un intervalo más bien que para cada año. ➤ PROBLEMA DE LOS NÚMEROS ÍNDICE.

Índice de Paasche / *Paasche index*. NÚMERO ÍNDICE que mide el cambio en algún aspecto de un grupo de cosas a través del tiempo, con el empleo de ponderaciones que se basan en los valores actuales, en lugar de los anteriores. Por ejemplo, el índice de PRECIOS de Paasche muestra el incremento porcentual de los precios actuales respecto de los precios en un periodo base, dividiendo el costo total de las compras corrientes que realiza un consumidor, a precios de ahora, entre el costo total de esas mismas compras a los precios establecidos en la fecha base. En forma similar, un índice de cantidad de Paasche encuentra el incremento porcentual de las cantidades actuales compradas en relación con las cantidades compradas en el periodo base, dividiendo el costo total de las cantidades que se compran en el periodo actual, valuadas a precios de ahora, entre el costo total de las cantidades compradas en el periodo base, también valuadas a precios actuales. En el primero de los ejemplos, las ponderaciones (➤ PROMEDIOS PONDERADOS) que se emplean son las cantidades que se compran en el periodo actual. En el segundo, las ponderaciones son los precios actuales. Una desventaja del índice de Paasche consiste en que sólo se pueden hacer comparaciones entre cualquier año específico y el año base, debido a que las ponderaciones cambian de un año a otro. ➤➤ PROBLEMA DE LOS NÚMEROS ÍNDICE; ÍNDICE DE LASPEYRES.

Índice de precios / *Price index*. ➤ NÚMERO ÍNDICE.

Índice de precios al consumidor / *Consumer price index*. ➤ ÍNDICE DE PRECIOS AL MENUDEO. ➤➤ ÍNDICE NACIONAL DE PRECIOS AL CONSUMIDOR.

Índice de precios al menudeo (IPM) menos X / *Retail price index* (RPI) *minus* X ➤ REGULACIÓN DE PRECIOS.

Índice de precios hedónico / *Hedonic price index*. Un ➤ NÚMERO ÍNDICE de precios ajustado a los cambios en la calidad de los productos para los que los precios de mercado han sido medidos, por ejemplo, *índices de precios ajustados a la calidad*. La razón para estos ajustes es que los productos no son homogéneos a través del tiempo. Por ejemplo, los automóviles frecuentemente tienen radios o sistemas de frenos de potencia, o inclusive aire acondicionado, colocados como equipo estándar, mismo que en una época se consideraban como extras opcionales. Si los precios de lista no han cambiado, entonces ha habido una reducción efectiva del precio. Para las computadoras personales, los precios han disminuido considerablemente pero a la vez el poder de procesamiento se ha incrementado de tal manera que el precio para un producto estándar del producto ha caído aún más rápido. En un índice de precios hedónico los precios relativos (➤ NÚMERO ÍNDICE) son ajustados a la baja para permitir las mejoras en los productos. El uso de índices hedónicos tiene importantes implicaciones porque el ➤ PRODUCTO INTERNO BRUTO (PIB) en ➤ TÉRMINOS REALES sería más elevado si el ➤ DEFLACTOR DEL PIB está ajustado a la calidad que si no lo estuviese. Las estadísticas oficiales de EUA hacen uso extenso de los índices hedónicos mientras que aquellos en, por ejemplo, Alemania no. Los ajustes de precios hedónicos han sido criticados por ser confinados a las mejoras en la calidad, mientras que, por ejemplo, la reducción en la calidad debida al sobrecupo en los sistemas de transporte no lo es. Aunque teóricamente defendibles, en la práctica los ajustes a la calidad implican juicios de los estadísticos y no necesariamente reflejan los precios determinados por el mercado.

Índices de precios ajustados a la calidad / *Quality adjusted price indexes*. ➤ ÍNDICE DE PRECIOS HEDÓNICO.

Índice de precios y cotizaciones / *Prices & Quotations Index*. Sigla que se utiliza como demostrador de la dirección seguida por el MERCADO DE VALORES; es un guarismo global del MER-

CADO DE CAPITALES (accionario, renta variable). Está fundamentado en un PROMEDIO PONDERADO de los PRECIOS de las ACCIONES de una MUESTRA de EMISORAS que se consideran las más representativas en el momento del cálculo, según los montos operados de cada una de las empresas seleccionadas. Este índice es actualizado periódicamente, en la Bolsa Mexicana de Valores se calcula con base en la siguiente fórmula:

$$I_t = I_{t-1} \frac{\sum_{i=1}^{n} P_{i,t} Q_{i,t-1} F_{i,t,j}}{\sum_{i=1}^{n} P_{i,t-1} Q_{i,t-1}}$$

Donde:

Σ = letra griega sigma, para denotar suma o sumatoria
t = día elegido para el cálculo
$t-1$ = día anterior al día del cálculo
I_t = Valor del Índice para el día t
$P_{i,t}$ = Precio de cierre de la i-ésima acción en el día t
$F_{i,t,j}$ = j-ésimo factor de ajuste que se aplica, en su caso, a la i-ésima acción el día t
$Q_{i,t-1}$ = Número de acciones inscritas de la i-ésima acción el día anterior ($t-1$)
$P_{i,t-1}$ = Precio de cierre de la i-ésima emisión el día anterior

El factor de ajuste $F_{i,t}$ se aplica en los casos que procede a la i-ésima acción y varía según los siguientes ajustes:

a) Pago de dividendos en efectivo, cuya fórmula es:

$$F_{i,t,j_1} = 1 + \frac{\text{dividendo}}{P_{i,t}}$$

Se aplica al precio $P_{i,t}$

b) Pago de dividendos en acciones:

$$F_{i,t,j_2} = 1 + \frac{\text{nuevas}}{\text{anteriores}}$$

Se aplica a $Q_{i,t-1}$

c) Suscripción de acciones:

$$F_{i,t,j_3} = 1 + \frac{\text{suscritas}}{\text{anteriores}}$$

Se aplica a $Q_{i,t-1}$. Una vez hecho el ajuste, hay que restar el monto total inscrito al monto total, ya que la productividad de las acciones suscritas es nula, pues apenas pasaron a formar parte del capital.

d) Pulverización (*splits*):

$$F_{i,t,j_4} = \frac{\text{nuevas}}{\text{anteriores}}$$

Es aplicado a $Q_{i,t-1}$

e) Aumento por conversión de obligaciones en acciones.
Análogo a la suscripción del inciso *c*, pero el precio de conversión se calcula:

$$PC = \frac{\text{valor del pasivo en obligaciones}}{\text{número de acciones nuevas}}$$

Su factor es:

$$F_{i,t,j_5} = 1 + \frac{\text{acciones convertidas}}{\text{acciones nuevas}}$$

Al igual que en la suscripción, se resta el monto total inscrito al monto total.

f) Conversión de ACCIONES PREFERENTES en ACCIONES ORDINARIAS o comunes. Ajuste por precio de conversión:

$$PC = \frac{\text{monto del capital convertido}}{\text{número de acciones convertidas}}$$

Su factor es:

$$F_{i,t,j_6} = \frac{\text{acciones convertidas}}{\text{acciones nuevas}}$$

g) Reducción de capital:

$$F_{i,t,j_7} = 1 - \frac{\text{acciones redimidas}}{\text{total de acciones de la emisión}}$$

Se efectúa con el precio de redención fijado por la empresa.

NOTA. El número subíndice es para distinguir cada factor *j* pero no se debe incluir en el cálculo del factor. Las actualizaciones para el cálculo del índice o de los factores aparecen en las Circulares de la Comisión Nacional de Valores. ➤ ÍNDICE DE ACCIONES.

Índice de valores del *Financial Times* / *Financial Times stock indices*. Series de índices de precios que se publican a diario en el periódico *Financial Times* de Londres, para VALORES GUBERNAMENTALES (1926 = 100), VALORES de inte-

rés fijo (1928 = 100), acciones mineras de oro (1955 = 100) y ACCIONES ORDINARIAS (1935 = 100). También se publican para las acciones ordinarias, el RENDIMIENTO, GANANCIAS y la TASA PRECIO-UTILIDAD. Se presenta, además, un índice de la actividad BURSÁTIL, que mide cambios en el número diario de operaciones (1942 = 100). El índice de valores del *Financial Times* es tal vez el mejor parámetro del MERCADO DE VALORES británico, está disponible por vía telefónica, como la hora, y en agosto 23 de 1968 obtuvo mucha publicidad, cuando rebasó los 500 puntos. El índice es un promedio aritmético de 30 acciones TRIPLE "A" (blue chips). En EUA, también son famosos el Dow Jones y el Standard & Poor's; desde luego, todas las bolsas de cada país elaboran cuando menos un índice y publican los resultados de sus operaciones en los diarios de mayor circulación así como en boletines especializados.

Índice del costo de la vida / *Cost of living index*. Sinónimos del índice de precios al menudeo (➤ NÚMERO ÍNDICE).

Índice industrial ordinario del *Financial Times* / *Financial Times Industrial Ordinary Index*. ➤ ÍNDICE DE VALORES DEL *FINANCIAL TIMES*.

Índice de acciones / *Share index*. NÚMEROS ÍNDICE que indican cambios en los precios promedio de las ACCIONES en el MERCADO DE VALORES. Se elaboran tomando una selección de acciones y sumando los cambios porcentuales "ponderados" (➤ PROMEDIO PONDERADO) de sus precios como un indicador de los movimientos agregados en los precios de las acciones. Un índice de acciones muestra los cambios porcentuales en el valor de MERCADO de un PORTAFOLIO en comparación con su VALOR en el año base del índice. Los números índice se publican por varios periódicos diarios y revistas semanales. ➤ ÍNDICE DE VALORES DEL *FINANCIAL TIMES*; ÍNDICE DE ACCIONES ACTUARIALES DEL *FINANCIAL TIMES*; ÍNDICE DE ACCIONES DEL *TIMES*.

Índice de acciones actuariales del *Financial Times* / *Financial Times Actuaries Share index*. Serie detallada de índices de PRECIOS y promedios de UTILIDADES y de RENDIMIENTO de los VALORES británicos en el MERCADO DE VALORES de Londres, que se publican todos los días con alguna explicación en el periódico *Financial Times*. Los índices se producen en cooperación con los Institutos de Actuaría de Londres y Edimburgo, y son de especial valor para los administradores de los FONDOS DE PENSIONES y otras personas que desean saber los movimientos en los valores de los PORTAFOLIOS de acciones. A diferencia de lo que sucede con los ÍNDICES DE VALORES DEL *FINANCIAL TIMES*, los de acciones de los actuarios son índices encadenados con la base ponderada, 10 de abril de 1962 = 100. En la serie se publican más de 50 índices de precios y de promedios, que se basan en 700 valores individuales, de los cuales alrededor de 650 son ACCIONES y el resto VALORES de renta fija. Las acciones incluidas tienen un mercado de CAPITALIZACIÓN de más de 4 millones de libras y representan 60% del valor de todas las acciones cotizadas y alrededor de 90% de aquellos de capitalización de más de 1 millón de libras. En forma adicional a los índices de precios, se proporcionan utilidades promedio y dividendos vendidos de las acciones, en tanto que para los valores de renta fija se indican los precios y los rendimientos. Los 500 índices se integran de acciones que se dividen en bienes de CAPITAL, BIENES DE CONSUMO y por tipo de industria; por ejemplo, aviones y artículos para uso en el hogar; el grupo financiero de las acciones se divide en sectores, como bancos y CASAS DE DESCUENTO; existe un índice compuesto sólo de acciones ordinarias. Un índice de acciones de MERCANCÍAS se divide por tipos de mercancías, por ejemplo, gomas y colores; y un índice de interés fijo se divide en tipos de valores, por ejemplo, VALORES GUBERNAMENTALES. ➤➤ NÚMERO ÍNDICE; ÍNDICES DE ACCIONES.

Indigenización / *Indigenization*. Cualquier acción de un gobierno o entidad del mismo, que obliga la transferencia del control de entidades extranjeras hacia el poder de individuos, intereses internos o nacionales, públicos o privados.

Indivisibilidades / *Indivisibilities*. ➤ ECONOMÍAS DE ESCALA.

Indización / *Indexation*. Introducción de un encadenamiento automático entre las obligaciones monetarias y el nivel de precios. En la práctica esto podría significar, por ejemplo, que el valor monetario de un préstamo de largo plazo se podría incrementar en línea con el ÍNDICE DE PRECIOS AL MENUDEO, de tal forma que el prestatario tuviera que pagar el préstamo en TÉRMINOS REALES. En ausencia de indización, una INFLACIÓN rápida, por medio de la erosión del valor real de los préstamos desvía los recursos de los prestamistas a los prestatarios y rompe el mecanismo de crédito y el MERCADO DE CAPITALES. Algunos economistas consideran que la indización ayuda a reducir las expectativas inflacionarias, y por tanto contribuye al control de la inflación.

Indizado / *Indexed*. ➤ INDIZACIÓN.

Industrial, banco / *Industrial bank*. ➤ BANCO INDUSTRIAL.

Industrias nacionalizadas / *Nationalized industries*. Industrias que son propiedad del Estado y se controlan por éste. El gobierno establece las obligaciones financieras de esas industrias, así como los principios sobre los que deben operar. Se definen cierto tipo de objetivos para que se lleven a cabo por cada una de ellas, por ejemplo una TASA DE RETORNO sobre el CAPITAL específico después de cierto periodo. En forma adicional se les requiere que establezcan sus PRECIOS con base en sus COSTOS MARGINALES siempre que sea posible. El gobierno proporciona SUBSIDIOS para su funcionamiento y, aunque no son rentables, se considera que se deben mantener por razones sociales.

Inferencia estadística / *Statistical inference*. Rama de la estadística que se ocupa de hacer afirmaciones generales acerca de un grupo o POBLACIÓN de elementos con base en información imperfecta acerca del grupo. Por ejemplo, podría existir interés en tratar de saber por anticipado quién ganará las próximas elecciones generales. Tomando una MUESTRA ALEATORIA de votantes es posible obtener información acerca de las intenciones al votar, pero esta información es imperfecta puesto que no describe con certeza lo que harán de hecho todos los votantes. Sin embargo, se puede generalizar acerca de la población con base en la muestra. Las técnicas de inferencia estadística se refieren sobre todo a la cuestión del grado de confianza que se puede tener en las generalizaciones y los márgenes de error que pueden contener. Para esto, se depende en forma muy fuerte de métodos de la teoría de la PROBABILIDAD. Rara vez es posible, sobre todo en economía, obtener información perfecta acerca del grupo de cosas bajo estudio; sin embargo, debido a que se desean examinar relaciones, probar hipótesis y hacer mediciones del grupo, como un todo, las técnicas de inferencia estadística son importantes sobremanera.

Inflación / *Inflation*. Proceso de aumento de precios constantes, que resulta en un poder de compra decreciente de una suma nominal de DINERO determinada. La inflación es una característica de la mayoría de las economías desde la Segunda Guerra Mundial y atrae bastante la atención de los economistas. Las teorías acerca de sus causas con frecuencia se clasifican en teorías de inflación por empuje de los costos y teorías de inflación por tirón de la demanda (► INFLACIÓN POR EMPUJE DE LOS COSTOS; INFLACIÓN POR TIRÓN DE LA DEMANDA). Esta última incluye la cuestión referente a la influencia de la OFERTA MONETARIA en el nivel de precios (► TEORÍA CUANTITATIVA DEL DINERO). Las soluciones que se recomiendan con más frecuencia para resolver el problema de la inflación incluyen: **1.** Emplear la POLÍTICA MONETARIA y la POLÍTICA FISCAL para restringir la DEMANDA AGREGADA, incrementar el DESEMPLEO y así reducir las presiones inflacionarias, y **2.** Intervenir de manera directa en los MERCADOS de bienes y FACTORES DE PRODUCCIÓN para limitar los crecimientos de precios y salarios (► POLÍTICAS DE PRECIOS E INGRESOS). También se ha propuesto que se impongan impuestos en relación con el tamaño de los aumentos de salarios que se conceden, para "endurecer la resistencia de los empleadores" ante las peticiones salariales. Sin embargo, aparte de distorsionar la operación del mecanismo de precios (► SISTEMA DE PRECIOS) en su papel de asignación, es improbable que esas medidas de intervención administrativa frenen por completo la inflación en ausencia de restricciones a la demanda monetaria agregada, puesto que la tarea administrativa de evitar aumentos implícitos de salarios y precios sería enorme (► DESVIACIÓN DEL SALARIO, por ejemplo). Muchos economistas, clasificados por lo regular como "keynesianos", consideran la dificultad real para lograr balancear los costos de la inflación contra los costos de evitarla, en términos de mayor desempleo y menor producción de bienes y servicios. Una tasa de inflación baja (quizá entre 2 y 3 % anual) en general puede no ser objetable, sino considerarse como una consecuencia inevitable de una economía en expansión. Sin embargo, se sostiene que los "males" de la inflación resultan de:

1. La posibilidad de que una tasa de inflación lenta se pueda acelerar y convertir en INFLACIÓN GALOPANTE, cuyas consecuencias serían un rompimiento del sistema monetario.
2. El hecho de que puede haber redistribuciones indeseables del INGRESO real, debido a que aquellos cuyo ingreso monetario aumenta a una tasa menor que la de la inflación, claramente pierden; en tanto que se incrementa el ingreso real de aquellos cuyo ingreso monetario aumenta de manera más rápida que la tasa de inflación. En el extremo, aquellos cuyo ingreso cambia con poca frecuencia, por ejemplo, los ancianos jubilados, pueden estar en una situación muy mala. En realidad, la dificultad surge porque la inflación no se anticipa en su totalidad. Si lo fuera, los contratos no se podrían hacer en TÉRMINOS REALES y esos efectos redistributivos podrían no tener lugar (► INDIZACIÓN).
3. La inflación puede desincentivar el AHORRO, ya que el valor real de la suma que se ahorra disminuye a través del tiempo. Sin embargo, las TASAS DE INTERÉS tienden a aumentar para com-

pensar esto, y existen muchas formas de ahorro que proporcionan la manera de CUBRIRSE contra la inflación, porque sus valores monetarios aumentan de acuerdo con ella; por ejemplo, los bienes inmuebles. Por tanto, otra vez lo que crea el problema es la inflación *no anticipada*.
4. Cuando una economía está muy comprometida en el COMERCIO INTERNACIONAL, con un TIPO DE CAMBIO fijo; la inflación puede causar que sus precios crezcan en forma relativa, más que los de otros países. Esto ocasiona que las EXPORTACIONES disminuyan y las IMPORTACIONES aumenten, y con ello puede surgir déficit de BALANZA DE PAGOS. Es necesario señalar que lo importante aquí es la inflación del país respecto de los demás. Si todos los países tuvieran la misma tasa de inflación, los términos relativos permanecerían sin cambios. Entonces habría una redistribución de la riqueza mundial, puesto que el valor real de los pasivos de las naciones deudoras disminuirían en la misma proporción que los activos de las naciones acreedoras. Cuando los tipos de cambio son flotantes en lugar de fijos, las modificaciones en la balanza de exportaciones e importaciones causadas por las diferenciales en las tasas de inflación ocasionan movimientos en los tipos de cambio, por lo que se espera, permaneciendo todo lo demás igual, que la moneda de un país con tasas de inflación más rápidas que otros países experimente una DEPRECIACIÓN. El énfasis en las políticas que tienden a combatir la inflación se fortaleció de manera considerable en las naciones industrializadas de Occidente durante los años setenta y principios de los ochentas, después de la rápida aceleración en las tasas de inflación que se experimentaron durante este periodo.

Inflación galopante / *Galloping inflation*. Término pintoresco que designa a una INFLACIÓN muy rápida como la que caracterizó a Alemania y varios países europeos poco después de la Primera Guerra Mundial. Los PRECIOS se elevaron de manera tan rápida que el DINERO pronto perdió su VALOR, la gente perdió la confianza en el sistema monetario y, por último, el sistema fracasó y la gente recurrió al TRUEQUE. También se denomina hiperinflación.

Inflación por empuje de los costos / *Cost-push inflation*. INFLACIÓN que se genera y sostiene debido a incrementos en los costos de producción, de manera independiente del estado de la demanda. Un buen ejemplo de tal inflación podría ser la que apareció en todos los países de Occidente después de los excepcionales incrementos en los precios del petróleo de 1973 y 1978. Se afirma que la fuente más común de inflación por empuje de los costos es el poder de los sindicatos de los trabajadores para obtener aumentos de sueldo superiores a los aumentos en PRODUCTIVIDAD, generando alzas en los precios, nuevas demandas salariales, y así, en forma sucesiva, una "espiral inflacionaria". Los críticos de esta teoría argumentan que si los sindicatos tuvieron éxito en aumentar los salarios y los precios en momentos en que la DEMANDA AGREGADA no había aumentado lo suficiente para justificar esto, habría una tendencia a que el DESEMPLEO aumentara, con subsecuentes efectos deflacionarios en la economía (➤ DEFLACIÓN; ESTANFLACIÓN). Dicho proceso no podría continuar de manera indefinida y, por tanto, el empuje de costos en realidad no explicaría el persistente proceso inflacionario en casi todas las economías de Europa Occidental desde la Segunda Guerra Mundial. O el aumento de precios se debe "ratificar" por medio del estímulo de la demanda agregada para prevenir el desempleo, o la inflación se debe, de hecho, a la DEMANDA EXCEDENTE en el inicio. Esta última proposición argumenta que los defensores de la teoría del empuje de costos confunden el mecanismo de ajuste con una fuerza inductora del proceso. Supóngase que cuando las empresas experimentan un aumento de la demanda por sus productos no aumentan los precios, sino que intentan aumentar la producción incrementando las horas extra, empleando más trabajadores, etc. Entonces esta demanda aumentada en el MERCADO DE TRABAJO conduce a incrementos en las remuneraciones salariales y en las tasas de salario (estos aumentos se efectúan al negociar los sindicatos y los patrones). Como resultado de esos aumentos en salarios, las empresas se ven obligadas a aumentar los precios. Sin embargo, con seguridad, la fuerza inductora en las alzas en precios surgió del aumento en la demanda: las negociaciones salariales son sólo el mecanismo por medio del cual la demanda excedente se manifiesta en forma de aumentos en salarios y precios.
El argumento de que la inflación se genera sea por ratificación de los aumentos de salarios o sólo por una demanda excedente al inicio, tiene importantes implicaciones para el control de la inflación. Si de manera simple se acepta la teoría del empuje de costos, entonces o el gobierno debe permanecer al margen y permitir que se desarrolle el desempleo, o puede tratar de intervenir en el proceso de negociación con medidas políticas y administrativas para contener a los sindicatos en sus demandas salariales inflacionarias. Por otro lado, si se aceptan las teorías que se basan en la demanda excedente (➤ INFLACIÓN POR TIRÓN DE LA DEMANDA), entonces

la única forma en verdad efectiva de controlar la inflación consiste en utilizar las políticas monetaria y fiscal para limitar el nivel de la demanda monetaria agregada. Otra vía para generar inflación por empuje de los costos se presenta cuando el gobierno incrementa los precios de las tarifas de sus servicios, lo cual, aunado a una contracción del crédito, obliga a las empresas a elevar también los precios de sus bienes y servicios. Pero la falta de poder de compra, es decir, la falta de demanda efectiva de los consumidores, impedirá la adquisición de mercancías, obligando a las firmas locales al aumento de su capacidad ociosa, al despido de personal, la descapitalización por los altos gastos financieros y, en gran número de casos, la quiebra, resultando en una posible apertura forzada a la inversión extranjera directa.

Inflación por tirón de la demanda / *Demand-pull inflation.* INFLACIÓN que se genera y sostiene por exceso de DEMANDA AGREGADA sobre el flujo total de bienes y servicios que se pueden producir por una economía en pleno empleo. Si la suma de las demandas por bienes y servicios por parte de los consumidores, el gobierno y las empresas excede la oferta disponible, los precios aumentan en respuesta a este DESEQUILIBRIO. En principio, el crecimiento de los precios eliminaría el exceso de demanda y restauraría el EQUILIBRIO; así, se debe encontrar alguna explicación hacia la tendencia persistente a la inflación, que caracterizó a muchas economías en la posguerra. Existe una amplia explicación que atribuye la persistencia del exceso de demanda a las políticas gubernamentales. Mientras los consumidores y las empresas responden a los incrementos en precios reduciendo la demanda, el gobierno, debido a la posibilidad de financiar su gasto por medio de la creación de DINERO, es capaz de mantener y aun de incrementar la escala de su gasto en TÉRMINOS REALES. El resultado no sólo es una persistente tendencia a la inflación, sino también una tendencia constante del sector público a abarcar una mayor parte de los recursos totales disponibles en la economía. ➤ INFLACIÓN POR EMPUJE DE LOS COSTOS; PRESUPUESTO.

Inflación reprimida / *Repressed inflation.* INFLACIÓN que existe cuando el estado de la economía es en esencia inflacionario –la DEMANDA AGREGADA por bienes y servicios excede a la OFERTA AGREGADA, por lo que, permaneciendo lo demás igual, los PRECIOS tienden a aumentar– pero no se permite el aumento de precios. Un ejemplo es una POLÍTICA de PRECIOS E INGRESOS efectiva de manera perfecta, la cual evita el aumento de los precios de bienes, servicios y FACTORES DE PRODUCCIÓN. La mayoría de los economistas afirman que si se permite que permanezca sin corrección el DESEQUILIBRIO fundamental de oferta y demanda agregadas, la inflación no se reprime por mucho tiempo, puesto que no existe mecanismo administrativo suficiente para controlar la tendencia al aumento de los precios (incluyendo salarios) de una forma u otra. ➤➤ DESVIACIÓN DEL SALARIO.

Inflación subyacente / *Underlying inflation.* La tasa a la cual crecen los precios en una economía, una vez que se quita el efecto de los impactos erráticos en la medición de los precios. No existe una definición precisa de la inflación subyacente. En Gran Bretaña, se usa generalmente para etiquetar la medida utilizada como la base para la ➤ META DE INFLACIÓN DEL GOBIERNO. Esa es la medida conocida como RPIX, equivalente a todos los bienes incluidos en el ➤ ÍNDICE DE PRECIOS AL MENUDEO, excluyendo los pagos de intereses hipotecarios. Ha sido argumentado que una mejor medida para la inflación subyacente sería el excluir el efecto de los cambios en los impuestos indirectos (➤ TRIBUTACIÓN DIRECTA) y que tal medida, RPIY, es compilada aunque no es muy publicitada fuera del Reporte de Inflación del ➤ BANCO DE INGLATERRA. ➤ ÍNDICE ARMONIZADO DE PRECIOS AL CONSUMIDOR.

Información, economía de la / *Information, economics of.* El área de la economía dedicada al impacto de la información, o la falta de ésta, en el funcionamiento de los mercados y la economía. Hasta los sesentas los economistas estaban muy felices de suponer que los agentes económicos estaban más o menos perfectamente informados. Mientras que esto era obviamente simplista, no fue apreciado hasta que las desviaciones sobre este supuesto pudieran hacer una enorme diferencia en el funcionamiento de los mercados. En particular, la ➤ INFORMACIÓN SIMÉTRICA, en la cual una parte tiene más conocimiento que la otra, convirtiéndose crucial para el desempeño del mercado. Muchas instituciones económicas pueden ser explicadas gracias a las necesidades de brechas de información que tienen que llenarse, por ejemplo, ➤ INDICACIÓN y ➤ ESCRUTINIO. En ➤ MACROECONOMÍA, es posible rescribir gran parte de la ➤ ECONOMÍA KEYNESIANA como una forma de deficiencia en el funcionamiento de una economía moderna. ➤ TEORÍA DEL AGENTE PRINCIPAL; STIGLER, G.; STIGLITZ, J.; ➤➤ RACIONAMIENTO CUANTITATIVO.

Información privilegiada / *Insider trading.* Delito por la utilización para fines personales o de la propia firma, de información confiden-

cial de manos de un AGENTE DE BOLSA u otro profesional del MERCADO DE VALORES.

Informe Allen / *Allen report*. Informe del Comité sobre la indagación del impacto de las tasas a las familias (1965), en Gran Bretaña, bajo la dirección del profesor R. G. D. ALLEN. Este comité encontró que el impacto de las tasas fiscales era regresivo. A pesar de que la tasa de gravamen fiscal sólo captó 2.9% del ingreso total disponible de las FAMILIAS (➤ INGRESO DISPONIBLE), la carga llegó hasta 8.2% del ingreso de las familias que ganaban menos de 6 libras a la semana y de 6.2% del ingreso de las que ganaban entre 6 y 10 libras a la semana.

Informe Beveridge / *Beveridge report*. Lord BEVERIDGE (entonces Sir William Beveridge) preparó un informe en 1942, a petición del gobierno británico, sobre *Social Insurance and Allied Services*, el cual se basó en tres aspectos de un plan para seguro social. Éstos eran: **1.** Un sistema de asignaciones para los niños, **2.** Un servicio de salud completo, y **3.** PLENO EMPLEO. Su informe para el gobierno cubrió los dos primeros aspectos. Él proponía un sistema de seguridad social basándolo en contribuciones de acuerdo con el ingreso, el cual proporcionaría prestaciones más altas a los desempleados, asignaciones para los niños, atención médica y pensiones para prevenir que el INGRESO de cualquier individuo cayera por debajo de su nivel de subsistencia. El informe Beveridge fue la base para la Ley sobre asignaciones familiares de 1945 y para el Servicio Nacional de Salud y la Ley del Seguro Social de 1946. En 1944 Lord Beveridge publicó por su propia iniciativa *Full Employment in a Free Society*, que describió como un intento de cubrir el tercer aspecto de su informe de 1942, aquel sobre pleno empleo.

Informe Brandt / *Brandt report*. En 1977 el presidente del Banco Mundial (➤ BANCO INTERNACIONAL PARA LA RECONSTRUCCIÓN Y EL DESARROLLO) sugirió integrar una comisión para la investigación de los problemas de los PAÍSES EN DESARROLLO. Esta comisión, que estuvo bajo la dirección de Willy Brandt, ex canciller de Alemania Occidental, publicó su informe en 1980 con el título de *North-South: A Programme for Survival*. La comisión destacó los problemas inherentes de la creciente separación entre los países ricos (Norte) y los pobres (Sur). El Norte, incluyendo Europa del Este, tiene una cuarta parte de la población mundial, pero produce cuatro quintas partes de su ingreso. En contraste, el Sur, incluyendo China, tiene tres cuartas partes de la población mundial, pero produce sólo una quinta parte de su ingreso. La Comisión propuso: **1.** Incrementar la ayuda al Sur, aumentándola a 0.7% del producto nacional bruto de los países ricos para 1985 y a 1.0% para el año 2000, **2.** Duplicar los préstamos del BIRD. **3.** Creación del Fondo de Desarrollo Mundial financiado en forma automática por un impuesto internacional, **4.** La fusión del ACUERDO GENERAL SOBRE ARANCELES Y COMERCIO Y LA CONFERENCIA DE LAS NACIONES UNIDAS SOBRE COMERCIO Y DESARROLLO en una ORGANIZACIÓN DE COMERCIO INTERNACIONAL única, y **5.** Incrementar la LIQUIDEZ INTERNACIONAL para el Sur a través del uso de los DERECHOS ESPECIALES DE GIRO y las tenencias de oro.
A la publicación del informe siguió en 1981 la Reunión Internacional sobre Cooperación y Desarrollo, a la que asistieron 22 cabezas de Estado en Cancún, México.

Informe Radcliffe / *Radcliffe Report*. El comité sobre el Funcionamiento del Sistema Monetario se estableció en mayo de 1957, bajo la dirección de Lord Radcliffe, con amplios términos de referencia. Publicó su informe en agosto de 1959. Sus miembros fueron el profesor A. K. Cairncross, Sir Oliver Franks, Lord Harcourt, W. E. Jones, el profesor R. S. Sayers, Sir Reginald Verdon Smith, George Woodcock y Sir John Woodds. El informe recibió aclamación de la crítica por el alto estándar de su descripción del sistema financiero británico y sus instituciones. Sin embargo, al mismo tiempo recibió también algunas críticas con respecto a que no destacaba la importancia de regular la cantidad de dinero (➤ OFERTA DE DINERO) como parte de la política económica y financiera. A fines de la década de los sesentas al Reino Unido se le criticó en forma creciente (sobre todo por economistas estadounidenses y otros asesores del FONDO MONETARIO INTERNACIONAL, quienes estaban influidos en particular por los trabajos de M. FRIEDMAN) por seguir de manera tan fiel las recomendaciones del Reporte Radcliffe, las cuales se contenían en la filosofía de la TESORERÍA y el BANCO DE INGLATERRA. El Comité Radcliffe concluyó que la política monetaria debería dar prioridad al control de la LIQUIDEZ del sistema monetario, y no a la cantidad de dinero en el sistema: "Al rechazar de entre tales medidas (es decir, medidas monetarias para controlar la INFLACIÓN) cualquier restricción de la oferta monetaria, defendemos las medidas para atacar en forma más directa y rápida la liquidez de quienes realizan el gasto. Consideramos que una combinación de controles de emisión del CAPITAL, avances bancarios y CRÉDITOS al CONSUMO son los más adecuados para este propósito". Las razones para tomar este punto de vista fueron las "dificultades teóricas" de identifi-

car la "oferta de dinero" y la "imprecisión que se encuentra en la imposibilidad de limitar" la VELOCIDAD DE CIRCULACIÓN DEL INGRESO. Sin embargo, el informe no rechazó la oferta de dinero por ser poco importante, sino que creía que de acuerdo con un control adecuado de la liquidez, ésta contribuiría de manera apropiada. "Aunque no consideramos que la oferta de dinero sea poco importante, la consideramos sólo como parte de la estructura más amplia de la liquidez en la economía." En política exterior, el informe estuvo en favor de TIPOS DE CAMBIO fijos. "Sería más difícil mantener los costos domésticos de acuerdo con los costos en el exterior si no hubiera tasas fijas que defender, y la necesidad de devaluar podría resultar en forma simple de la facilidad con que se pudiera ajustar el valor externo de la moneda." El informe apoyó la necesidad de fortalecer la posición de LIQUIDEZ INTERNACIONAL y consideró de mucho mérito el fortalecimiento del FMI de acuerdo con el PLAN KEYNES. ►► DERECHOS ESPECIALES DE GIRO.

Infraestructura / *Infrastructure*. CAPITAL implícito de una sociedad incorporado en carreteras y otros sistemas de transporte y comunicación así como suministros de agua, energía eléctrica y otros servicios públicos. Algunas veces se denomina *capital social indirecto*, el término también se amplía con frecuencia para incluir salud, capacitación, educación y otras características de la población.

Ingravidez / *Weightlessness*. El término utilizado para describir el material decreciente de un componente en el valor de la producción mundial. La declinación de la industria pesada (► DESINDUSTRIALIZACIÓN) y el crecimiento relativo de la industria de los servicios en los países más ricos (► TEORÍA DEL CRECIMIENTO) da cuenta de la declinación en el ► VALOR AGREGADO FÍSICO. En particular, se sostiene que se deriva más valor de las industrias "basadas en el conocimiento". El programa para un juego de computadora es su más importante componente de valor, ya que los recursos para escribir el programa son los más escasos, en comparación con aquellos necesarios para fabricar la consola en la cual el juego es jugado. Una consecuencia importante de la ingravidez es el potencial para que la actividad y el valor fluyan a través de las fronteras nacionales sin incurrir en una carga de costos de transporte; otra es la tendencia para los trabajadores cuyo principal atributo en el ► MERCADO DE TRABAJO es la fuerza física, por lo que sufren una declinación relativa en su capacidad de obtener ingresos.

Ingresos / *Income*. En términos generales, el ingreso es el flujo de DINERO o bienes que recibe un individuo, un grupo de individuos, una empresa o la economía a través de un periodo específico. Se puede originar por la venta de servicios productivos (como es el caso de sueldos, INTERESES, GANANCIAS, RENTA, INGRESO NACIONAL); puede representar una donación (por ejemplo, una herencia o el ingreso de un fondo de FIDEICOMISO) O UN PAGO DE TRANSFERENCIAS, como un cheque de bienestar. El ingreso puede ser en dinero, pero también en "especie", por ejemplo, el uso de un automóvil de la compañía por parte de un ejecutivo de negocios. Su característica esencial consiste en que es un flujo que se agrega a la riqueza de una unidad económica determinada. Ingreso es un concepto muy importante en economía. El análisis del comportamiento de los FACTORES DE PRODUCCIÓN y las empresas se lleva a cabo bajo el supuesto de que ellos eligen entre diferentes alternativas de manera que maximizan su ingreso (donde el ingreso del propietario de la empresa es, desde luego, la ganancia). En la teoría de la elección del consumidor el ingreso aparece como el factor que restringe a éste en su elección de patrones de consumo; no puede gastar más en consumo que sus ingresos totales, y, por tanto, debe distribuir su ingreso fijo entre los bienes de tal forma que maximice su UTILIDAD. Por último, la cuestión sobre qué determina el flujo de ingresos agregado en la economía como un todo, forma parte importante del objeto de estudio de la MACROECONOMÍA; se infiere que el ingreso nacional es un determinante importante del BIENESTAR SOCIAL. ► INGRESO NETO.

Ingreso de inversión liberado / *Franked investment income*. INGRESO, por lo regular de una compañía, que está exenta de impuestos por haberse pagado en donde se originó, es decir, ingreso que recibe como DIVIDENDO una compañía, por parte de otra organización. (► IMPUESTO CORPORATIVO.)

Ingreso del producto marginal / *Marginal revenue product*. El ingreso del producto marginal de un INSUMO se obtiene multiplicando el PRODUCTO MARGINAL del insumo por el INGRESO MARGINAL del bien cuando se vende. El producto marginal de un insumo se define en términos de unidades físicas del producto, por lo que con frecuencia se denomina *producto físico marginal*. Supóngase que el producto marginal de un insumo *x*, es de 1.2 unidades, en tanto que el ingreso marginal del bien es de 3 dólares. Entonces el ingreso del producto marginal de *x es* sólo 3 dólares × 1.2 = 3.60 dólares por unidad de *x*. Es decir, simplemente se encuentra el ingreso extra que surge al incrementar la cantidad de *x* en una unidad. ►► TEORÍA DE

LA PRODUCTIVIDAD MARGINAL DE LOS SALARIOS; VALOR DEL PRODUCTO MARGINAL.

Ingreso devengado / *Earned income*. ➤ INGRESO POR RETRIBUCIONES.

Ingreso disponible / *Disposable income*. INGRESO personal, incluyendo las TRANSFERENCIAS y deduciendo los IMPUESTOS DIRECTOS. Tanto para una persona como para la economía en conjunto, esto proporciona una medida del monto disponible para gasto en CONSUMO y para AHORRO.

Ingreso imputado / *Imputed income*. Los COSTOS IMPUTADOS de una empresa representan ingresos imputados a los FACTORES DE PRODUCCIÓN que se suministran.

Ingreso marginal / *Marginal revenue*. Cambio en los ingresos totales de una empresa que resulta de sustituir la producción vendida por una unidad. El ingreso marginal para una empresa es igual al PRECIO inferior a éste. Si el precio del bien es el mismo para cualquier cantidad que se venda, es decir, si la empresa está en COMPETENCIA PERFECTA, entonces el incremento en el ingreso por la venta de una o más unidades adicionales del producto es igual al precio. Sin embargo, si el intento de vender una unidad adicional del producto obliga a la empresa a reducir el precio en *toda* la producción que vende, entonces el nuevo ingreso marginal será igual al nuevo precio menos la disminución en el ingreso por las unidades que se hubieran vendido al precio mayor. El concepto de ingreso marginal desempeña un papel importante en las teorías de la competencia imperfecta (➤ COMPETENCIA MONOPOLÍSTICA), debido a que la igualdad de los ingresos marginales y los COSTOS MARGINALES determinan el EQUILIBRIO de la empresa que maximiza ganancias. ➤➤ ANÁLISIS MARGINAL.

Ingreso nacional / *Brut Gross national income*. Medida del valor monetario del flujo de bienes y servicios totales que se producen en una economía durante un periodo determinado. Se puede calcular de tres maneras: **1.** Como el valor de la producción de todos los bienes y servicios en la economía, neto de impuestos indirectos (➤ TRIBUTACIÓN DIRECTA) ➤ SUBSIDIOS y corregido por ventas interindustriales para evitar la doble contabilización (➤ VALOR AGREGADO), **2.** Como el total del flujo de INGRESO que se paga a las FAMILIAS a cambio del suministro de FACTORES DE PRODUCCIÓN, más GANANCIAS retenidas por las empresas como reservas, y **3.** Como la suma del gasto en bienes de consumo y bienes de INVERSIÓN, gasto del gobierno (➤ PRESUPUESTO) y de los extranjeros en EXPORTACIONES menos el gasto de los residentes en un país en IMPORTACIONES. Con frecuencia, esto se conoce como Gasto Nacional Bruto o PRODUCTO NACIONAL BRUTO. En principio, cada uno de esos métodos de medición deben dar el mismo resultado, debido a que el flujo de gasto en bienes y servicios debe ser igual al valor de las ventas de esos bienes y servicios, lo cual a su vez debe ser idéntico a los ingresos que pagan las empresas como sueldos, salarios, INTERESES, DIVIDENDOS y RENTAS más las ganancias no distribuidas. Sin embargo, en la práctica, debido a problemas de medición, por lo general hay divergencias entre los tres cálculos del ingreso nacional y el valor que se adopta al final es un "cálculo arreglado" con los tres. Puesto que el ingreso nacional mide el flujo de bienes y servicios que se producen, es posible considerar su nivel como un indicador del bienestar de la economía, aunque nunca es un indicador perfecto de éste. El nivel de bienestar depende no sólo de la magnitud del flujo de bienes y servicios, sino también de la forma en que éste se distribuye entre las familias (➤ DISTRIBUCIÓN DEL INGRESO), la calidad de los bienes, el estado del entorno, etc., los cuales no mejoran de manera necesaria con un aumento del ingreso nacional.

La definición de ingreso nacional incluye el ingreso que surge de la producción dentro de la economía y el que proviene de actividades que los residentes domésticos realizan en el exterior. Si estos ingresos del exterior se excluyeran, se tendría el PRODUCTO INTERNO BRUTO.

México.
Ingresos totales
(miles de millones de pesos)

	1985			
Concepto	*Jun*	*Jul*	*Ago*	*Sep*
Ingresos totales	1065.0	168.0	1183.5	1374.1

FUENTE: Banco de México, *Indicadores económicos*, diciembre de 1985, pág. b.

Ingreso neto / *Net income*. GANANCIA neta sobre las utilidades después de impuestos y, donde proceda, después de INTERÉS MINORITARIO (➤ MINORÍAS).

Ingreso no devengado / *Unearned income*. ➤ INGRESO DEVENGADO.

Ingreso per cápita / *Per capita income*. INGRESO total de un grupo dividido entre el número de personas que lo integran. Al comparar estándares de vida entre economías, es, desde luego, más relevante tomar el ingreso per cápita que el ingreso total.

Ingreso personal disponible / *Personal disponible income*. ➤ INGRESO DISPONIBLE.

Ingreso por retribuciones / *Earned income*. RETRIBUCIONES tales como salarios o sueldos, ingresos de socios o propietarios que trabajan y cierto tipo de pensiones y beneficios del seguro social, que se consideran como ingresos por retribuciones para propósitos de pagos de impuestos. Los ingresos por retribuciones por lo regular tienen una tasa impositiva más favorable que los "ingresos no obtenidos" los cuales incluyen dividendos, intereses y otros ingresos por inversión. ►► IMPUESTO AL INGRESO.

Ingreso promedio / *Average revenue*. Ingreso total que se recibe de la venta de un número determinado de productos dividido entre ese número de unidades. Ya que los ingresos totales se definen como el PRECIO multiplicado por el número de unidades vendidas, los ingresos promedio y el precio, necesariamente son idénticos.

Ingreso real / *Real income*. INGRESO que se mide en términos de los bienes y servicios reales que puede comprar. Se puede calcular dividiendo el ingreso monetario entre un índice de precios apropiado. ► NÚMERO ÍNDICE.

Ingreso-relativo, hipótesis del / *Relative-income hypothesis*. Teoría acerca del CONSUMO y del AHORRO que sugiere que los individuos están más preocupados con su ingreso relativo respecto de otras personas, que en su propio nivel de vida absoluto. Si todo el mundo quiere "igualarse con los Amuchástegui" en su nivel de consumo, los pobres gastarán una proporción mayor de su ingreso, comparados con los ricos; como ha sido el caso observado. De todas maneras, en tanto que la sociedad como un todo es más rica, nadie se sentirá capaz de consumir menos, porque todo mundo se estará enriqueciendo, como también ha sido observado. La hipótesis del ingreso relativo fue desarrollada por James Duesenberry, es una teoría alternativa a la HIPÓTESIS DEL INGRESO-PERMANENTE y a la HIPÓTESIS DEL CICLO DE VIDA. ► FUNCIÓN CONSUMO.

Ingresos de transferencia / *Transfer earn-ings*. Ingresos de un FACTOR DE PRODUCCIÓN que son suficientes en forma exacta para retenerlo en su empleo presente. Cualquier exceso de los ingresos reales sobre los de transferencia se denomina RENTA ECONÓMICA. No se debe confundir con PAGOS DE TRANSFERENCIAS.

Ingresos por propiedades en el exterior / *Property income from abroad*. Intereses, ganancias y dividendos que se reciben del exterior por los residentes o compañías de un país. En cuentas nacionales, donde se origina el significado específico del término, se considera incluyendo los ingresos de la INVERSIÓN DIRECTA así como la inversión de PORTAFOLIO y rentas. ► BALANZA DE PAGOS; INVISIBLE.

Iniciativa de financiamiento privado (IFP) / *Private finance initiative* (PFI). ► INICIATIVA FINANCIERA PRIVADA.

Iniciativa de la Cuenca del Caribe (ICC) / *Caribbean Basin Initiative* (CBI). El Acta de Recuperación Económica de la Cuenca del Caribe, pasada por el Congreso de EUA en 1983, otorgó acceso preferencial y ► TARIFA LIBRE al mercado de EUA para un rango de productos exportados por 23 países del Caribe y Centroamérica. Estos privilegios excluyeron algunos grupos de mercancías, por ejemplo, textiles y ropa, azúcar y petróleo. El acuerdo fue originalmente programado para terminar en 1995, pero el congreso pasó un Acta en 1999 que hizo permanentes las provisiones del Acta de 1983. ►► COMUNIDAD Y MERCADO COMÚN DEL CARIBE.

Iniciativa financiera privada (IFP) / *Private finance initiative* (PFI). Una política introducida por el gobierno de Gran Bretaña en 1992 para armonizar el capital y la pericia del sector privado para proporcionar servicios públicos mediante ► CONTRATO EXTERNO. Uno entre los rangos de asociación cooperativa entre el gobierno y el sector privado que se denominan asociaciones público privadas e incluyen, en adición a la IFP, capital de riesgo, concesiones y la venta de activos de capital de las empresas estatales. Un ejemplo es la venta en Gran Bretaña de gran parte del Sistema Nacional de Control del Tránsito Aéreo a un consorcio de aerolíneas privadas. Antes de 1992 el capital suministrado por el sector privado (por ejemplo, para la construcción de prisiones, caminos, u hospitales nuevos) se consideraba como endeudamiento público. La ► TESORERÍA de Gran Bretaña siempre ha insistido que los contratos de IFP tienen que exponerse al sector privado hasta un riesgo considerable y esto, así como la determinación de no pagar tasas de rendimiento de mercado, ha conducido a negociaciones tortuosas. Existen más de 400 contratos de IFP actualmente en vigor, comprometiendo a los departamentos a un gasto futuro de alrededor de £100000 millones. La mayoría de estos contratos están en sus etapas iniciales. Un estudio reciente de la Oficina Nacional de Auditoría encontró que de 121 proyectos IFP 81% de los cuerpos estatales del sector público que firmaron los contratos dijeron que el valor por su dinero fue satisfactorio o mejor, pero que había un declive desde que se dejó el contrato. En unos cuantos casos, los contratos disfrutaron de grandes ganancias y el objetivo de la Tesorería es que el sector público comparta las ganancias con los nuevos contratos en un 50/50.

Inmigración / *Inmigration.* Acción y efecto de entrar una persona o conjunto de personas extranjeras en un país o región para establecerse o trabajar en ese sitio por tiempo ilimitado o en forma temporal.

Inmigración de mexicanos a EUA
Porcentaje del total de inmigrantes

Periodo	*Porcentaje*
1821-1830	3.4
1921-1930	11.2
1931-1940	4.2
1941-1950	5.9
1951-1960	11.9
1961-1970	13.3
1971-1980	15.1

FUENTE: Servicio de inmigración y naturalización de EUA, *Informe de* 1978.

Innovación / *Innovation.* Introducción de nuevos productos o procesos de producción. Por tanto, la innovación es la última etapa del importante proceso de **1.** *Invención*, descubrimiento o planeación de nuevos productos y procesos, y **2.** *Desarrollo*, proceso por medio del cual las ideas y principios organizados en la etapa de invención se incorporan en productos concretos y técnicas de producción que dirigen la innovación. En cierto sentido, la innovación es desde el punto de vista económico la más importante de estas etapas, puesto que sólo hasta que ésta se completa se obtienen los frutos de la invención y el desarrollo.

Insolvencia / *Insolvency.* Una empresa es insolvente si sus PASIVOS, incluyendo CAPITAL CONTABLE, exceden a sus ACTIVOS totales. Incapacidad para cubrir en la fecha de su vencimiento deudas a mediano y largo plazos.

Insumo / *Input.* FACTOR DE PRODUCCIÓN. En la bibliografía económica tradicional se utilizó el término "factor de producción", pero el término más moderno y conciso de "insumo" se está empleando en forma creciente para el mismo concepto; algún bien o servicio que se utiliza en procesos tecnológicos para obtener producción. Integración / *Integration.* ➤ FUSIÓN, INTEGRACIÓN VERTICAL.

Integración horizontal / *Lateral integration.* ➤ FUSIÓN.

Integración vertical / *Vertical integration.* Emprendimiento por parte de una sola empresa de etapas sucesivas en el proceso de producción de un bien determinado. La industria petrolera es un buen ejemplo de organización integrada en forma vertical. Las empresas más grandes llevan a cabo la exploración, perforación y extracción, el transporte del petróleo crudo a las refinerías, la refinación para obtener petróleo, combustible, etc., y el transporte a las agencias de distribución (gasolinerías y estaciones de servicio), de las que son también propietarios. La integración vertical tiene muchas ventajas, cuyo grado varía de una industria a otra. Pueden existir ventajas técnicas debidas a la proximidad física de procesos sucesivos, por ejemplo, la fundición del mineral de hierro y la producción de acero y productos de acero. Pueden haber ventajas importantes por la mayor seguridad y estabilidad y por las mejoras en la coordinación entre las distintas etapas de producción, las cuales se presentan si el control se centraliza. Además, una empresa puede ser capaz de eliminar las GANANCIAS excesivas de un vendedor o comprador, o llevar a cabo la operación relevante en forma más eficiente, realizando ella misma la producción. De nuevo, la empresa puede tener que integrarse de manera vertical por absoluta necesidad –puede ser que no exista otra empresa capaz de suministrar las materias primas, componentes o servicios en forma eficiente y con las especificaciones requeridas–. Por último, la integración vertical puede representar una INVERSIÓN muy rentable, en particular si el producto se vende a otros compradores.

Intensivo / *Intensive.* ➤ INTENSIVO EN CAPITAL; INTENSIVO EN MANO DE OBRA.

Intensivo en capital / *Capital-intensive.* Un proceso intensivo en capital es aquel que emplea más CAPITAL de manera proporcional en relación con las cantidades de otros INSUMOS. Una planta de energía nuclear es un método intensivo en capital para producir electricidad, comparado con una planta convencional de carbón, porque el costo del TRABAJO y el combustible es una porción más pequeña de los costos totales (➤ FACTORES DE PRODUCCIÓN).

Intensivo en mano de obra / *Labour intensive.* Una técnica de producción es intensiva en trabajo si requiere una cantidad relativa mayor de este insumo por unidad de producción respecto de los otros FACTORES DE PRODUCCIÓN. ➤ INTENSIVO EN CAPITAL; FUNCIÓN PRODUCCIÓN; PRODUCTIVIDAD.

Intercambio de acciones / *Exchange of shares.* Forma de combinación de negocios que puede tomar dos formas. En la primera, las compañías retienen sus identidades separadas pero intercambian una cantidad de ACCIONES, de tal forma que cada compañía mantiene acciones en la otra y por lo regular algunos directores forman parte de los consejos de ambas empresas (➤ JUNTA DIRECTIVA). En la segunda, las dos compañías se fusionan o intercambian accio-

nes de una de ellas, con o sin ajuste en efectivo, por el monto total de acciones de CAPITAL que emite la otra. ➤ FUSIÓN; ADQUISICIÓN INVERSA.

Intercambio de mercancías / *Commodity exchange.* MERCADO en el cual las MERCANCÍAS se compran y venden. No es necesario que las mercancías se intercambien físicamente; sólo necesitan serlo los derechos de propiedad. Los intercambios de mercancías en Londres cubren una amplia variedad, como café, cacao, azúcar, cereales, aceites vegetales, algodón, lana y metales no ferrosos. La vieja práctica de subastas de mercancías en bodegas donde se podían inspeccionar muestras de antemano se ha vuelto menos importante. Un eficiente sistema de clasificación y un moderno sistema de comunicaciones han permitido el desarrollo de un "comercio CIF". Un comprador puede obtener una mercancía en el país de origen para ser entregada CIF en algún puerto específico donde puede descargar, para una entrega directa, en sus propias instalaciones. Este método ahorra costos de almacenamiento y cargos de subastas. El mercado no sólo hace posible que las mercancías se vendan *spot* y para entrega en algún lugar y tiempo especificado (➤ MERCADO SPOT), sino que también incluye un mercado a FUTUROS. Este último permite que los comerciantes eviten el efecto de las fluctuaciones en precios, mediante la compra para una entrega en el futuro a un precio acordado, el cual no se afectará con la intervención de cambios en la tasa *spot*.

Intercambio reconocido de inversión (IRI) / *Recognized investment Exchange* (RIE). ➤ ACTA DE SERVICIOS FINANCIEROS DE 1986.

Intercambios de inversiones reconocidos (IIRs) / *Recognized investment exchanges* (RIEs). ➤ ACTA DE SERVICIOS FINANCIEROS de 1986.

Interés / *Interest.* **1.** Un cargo hecho por el uso del dinero prestado, expresado como un porcentaje del monto de la ➤ DEUDA (➤ TASA DE INTERÉS; usura). **2.** Más generalmente, un derecho, privilegio o participación en algo, como al compartir la siembra de la tierra o el interés de los accionistas.

Interés compuesto / *Compound interest.* INTERÉS que se calcula no sólo sobre el CAPITAL original, sino también sobre los intereses obtenidos en periodos previos, por ejemplo, un capital de 100 dólares, invertido a 10% rendiría $10/100 \times 100 = \$10$ en el primer año, $10/100 \times (100 + 10) = \$11$ en el segundo año, etc. Esto contrasta con el *interés simple* en el cual el interés se calcula sólo sobre el capital original, en todos los años.

Interés fijo / *Fixed interest.* ➤ VALORES.

Interés simple / *Simple interest.* ➤ INTERÉS COMPUESTO.

Interés, tasa de / *Interest rate.* ➤ TASA DE INTERÉS.

Interés, tasa natural de / *Interest, natural rate of.* Una de las condiciones que expuso K. WICKSELL para obtener el EQUILIBRIO monetario –es decir, una situación donde no hay fuerzas que conduzcan a los PRECIOS en general a seguir aumentando– consiste en que la TASA DE INTERÉS monetaria debería ser igual a la "tasa natural". El propietario de un bosque tiene que escoger entre dos alternativas en cualquier año. Puede cortar sus árboles y prestar el dinero que obtenga por ellos o dejar que los árboles crezcan otro año. La TASA DE RETORNO que obtiene al prestar el dinero es la "tasa monetaria"; la utilidad que obtiene dejando crecer sus árboles es la "tasa natural". Por tanto, Wicksell pensó en la tasa de interés en términos de una inversión física. Sin embargo, MYRDAL, al desarrollar este tema, señaló que la tasa natural también debería considerar el precio al cual se esperaba vender la madera. ➤➤ FISHER, I.; KEYNES, J. M.

Interés, teoría clásica del / *Interest, classical theory of.* En la temprana tradición de la teoría clásica, como en los casos de ADAM SMITH y DAVID RICARDO, la TASA DE INTERÉS se consideraba sólo como la TASA DE RETORNO DEL CAPITAL invertido. Se creía que era un INGRESO para el capital, a diferencia de una RENTA por la tierra. Con el desarrollo subsecuente del sistema clásico, la naturaleza y los determinantes de la tasa de interés se consideraron en términos de un esquema más completo. Se llegaba a la tasa de interés por la interacción de dos fuerzas que operaban sobre la oferta de fondos y la demanda por los mismos. Por un lado, la fuerza de la demanda se relacionaba con las expectativas de los hombres de negocios respecto de las GANANCIAS. Se asociaba con la productividad marginal de la INVERSIÓN. Por otro lado, la oferta dependía del deseo de ahorrar. Este deseo, a su vez, se relacionó con la tasa marginal de PREFERENCIA EN EL TIEMPO. La gente juzga cuánto vale un peso para ellos ahora en comparación con un peso en el futuro. Toman su decisión acerca de ahorrar comparando esta tasa de cambio entre ahora y el futuro, con la tasa de interés corriente. En el sistema clásico, por tanto, era la tasa de interés lo que ponía al AHORRO en balance con la inversión. J. M. Keynes atacó este supuesto en su *General Theory of Employment. Interest and Money.* Argumentó que el balance surge por medio de cambios en el INGRESO y la producción. La tasa de interés se confinó de manera más precisa a factores monetarios. ➤➤ HUME, D.; PREFERENCIA POR LIQUIDEZ; FONDOS PRESTABLES.

Interés, teoría de la abstinencia del / *Interest, abstinence theory of.* Explicación de las TASAS DE INTERES en términos de una recompensa por elegir abstenerse del consumo. ►► INTERÉS, TEORÍA CLÁSICA DEL; SENIOR, N. W.; PREFERENCIA EN EL TIEMPO.

Interés, teoría de la preferencia en el tiempo del / *Interest, time preference theory of.* Teoría psicológica de la existencia de las TASAS DE INTERÉS. Un individuo prefiere consumir ahora a consumir en el futuro por dos razones. Primera, porque está consciente de la posibilidad de morir antes que pueda derivar los beneficios del consumo propuesto. Segunda, y menos racional, existe una tendencia de la gente a subestimar beneficios futuros –una "deficiencia de la facultad telescópica"–. ►► BOHM BAWERK, E. VON; FISHER, I.; INTERÉS, TEORÍA CLÁSICA DEL; INTERÉS, TASA NATURAL DEL; INTERÉS, TEORÍAS DE LA PRODUCTIVIDAD DEL; PREFERENCIA EN EL TIEMPO.

Interés, teorías de la productividad del / *Interest, productivity theories of.* Teorías que destacan la importancia del RENDIMIENTO de la INVERSIÓN en la explicación de la existencia de una tasa de interés. BOHM BAWERK, en particular, desarrolló esta teoría como una de las razones para la existencia de una tasa de interés positiva. Se construyó con base en su teoría de los métodos de producción "complicados". Por ejemplo, un método directo para obtener agua para beber es ir a un río y sacarla. Un método más complicado es fabricar una cubeta y usarla para ir a traer agua. Un método aún más complicado es construir una bomba de agua, bombearla y taparla. Cada etapa requiere más CAPITAL, y, también, más tiempo, sin embargo, rinde un producto creciente. Por tanto, los bienes disponibles ahora tienen más valor que los bienes disponibles mañana, por dos razones. Primero, los bienes disponibles ahora se pueden utilizar en un proceso complicado y tardado, para que mañana rindan beneficios mayores de los que se podrían obtener por los mismos bienes aplicados a la producción directa mañana. En segundo lugar, también rinden mayores beneficios sobre los mismos bienes aplicados a una producción complicada mañana. Esto es porque hay RETORNOS DECRECIENTES a la prórroga de métodos complicados. Los bienes presentes, por tanto, siempre son superiores desde el punto de vista técnico a los bienes futuros, por lo que se concluye que debe haber una tasa de interés positiva, por medio de la cual los bienes futuros se igualan a los bienes presentes. ►► INTERÉS, TEORÍA CLÁSICA DEL; INTERÉS, TASA NATURAL DEL; KEYNES, J. M.

Intereses devengados por cobrar / *Accrued interest receivable.* (► BALANCE GENERAL.) Interés que obtiene un banco sobre sus recibos contra terceros que permanecen sin cobrar debido a razones administrativas o de otro tipo.

Intermediarios financieros / *Financial intermediaries.* Instituciones que mantienen balances en DINERO o que lo obtienen de individuos y otras instituciones para hacer PRÉSTAMOS u otras INVERSIONES. Así, sirven al propósito de canalizar fondos de los prestamistas a los prestatarios. Por lo regular se distingue entre los bancos en el sector bancario y los que se denominan intermediarios financieros no bancarios. La importancia de esta distinción se debe al hecho de que las OBLIGACIONES de los bancos son parte de la OFERTA MONETARIA y las de los intermediarios financieros no bancarios no lo son (aunque sus obligaciones se pueden considerar como "CUASI DINERO"). Los intermediarios financieros no bancarios más importantes son: las sociedades constructoras, las compañías de COMPRAS A PLAZO, las compañías de SEGUROS, los BANCOS DE AHORRO, los FONDOS DE PENSIONES y las sociedades de inversión, entre otros.

Interna, inversión / *Investment, inward.* ► INVERSIÓN EN EL EXTERIOR.

Intervalo de confianza / *Confidence interval.* Una medida del error estadístico factible en la estimación de un ► PARÁMETRO. Es un término frecuentemente usado en ► ECONOMETRÍA, donde una ► MUESTRA DE LOS DATOS es usada para hacer generalizaciones de las relaciones entre variables diferentes, por ejemplo, que el nivel de consumo es igual a 0.8 veces el nivel de ingreso en la economía. Pero la muestra puede naturalmente desviarse de la relación exacta a través de toda la economía. Entre más variable la relación en la muestra, lo menos cierto que uno puede estar acerca de la verdadera relación. Un intervalo de confianza expresa el rango de las estimaciones dentro del cual es factible que exista la relación real, por ejemplo, esta podría ser 0.8 ± 0.1.

Intervención / *Intervention.* Cualquier forma de interferencia del gobierno con las FUERZAS DEL MERCADO para lograr fines económicos. La CUENTA DE IGUALACIÓN DE CAMBIOS del BANCO CENTRAL, por ejemplo, compra y vende pesos o MONEDAS extranjeras para influir sobre el TIPO DE CAMBIO del peso.

Intrabancarias, transacciones / *Intrabank transactions.* Se refiere a las adquisiciones de activos que se efectúan dentro de una compañía controladora (► COMPAÑÍA HOLDING), un banco, sus ramas, subsidiarias y afiliadas, y que se eliminan en los estados financieros consolidados.

Intrapaís, exposición en moneda extranjera / *Intracountry foreign currency exposure.* Exis-

te cuando cualquier subsidiaria o rama de una compañía controladora (o *holding*) o banco presta, coloca, o extiende cualquier forma de crédito o compromiso crediticio a entidades (incluyendo cualquier compañía dominatriz o entidad bancaria) que se localizan dentro del mismo país en que está la unidad expedidora, pero en una moneda extranjera al país donde se localizan el deudor y el expedidor.

Invasor / *Raider.* Individuo iniciador de una O. P. A. hostil, generalmente por una motivación financiera pagada en gran parte con préstamos; se denomina también así a algunas sociedades, por ejemplo, BANCOS DE INVERSIÓN, que se dedican a lo mismo. Algunas personas los consideran depredadores de empresas y otros sostienen que promueven la racionalidad industrial, que defienden el mecanismo de mercado y que exterminan la CORPOCRACIA, cuidan, además, los intereses de los pequeños inversionistas a quienes los directivos de muchas empresas los valoran tan poco como a los activos de la misma, evitan la incompetencia administrativa lanzando proposiciones incendiarias en contra de los directivos de empresas que rigen las empresas por prestigio, en vez de resultados; perdiendo el tiempo y los recursos de la firma en viajes con aviones, yates, mansiones de lujo, a la caza de recepciones que alimenten su propia gloria a costa de los accionistas; para ellos, en resumen, la simbiosis entre la gran empresa, el gobierno y los sindicatos es un síntoma de esclerosis empresarial. Al igual que los políticos resulta muy difícil distinguir si están motivados nada más por el bien público o por sus ambiciones personales. Otra explicación de la fiebre de O. P. A. es que la globalización de la economía y la reducción de la tasa de ganancias exigen una racionalización empresarial. ➤ CABALLERO BLANCO; MERCADO DE VALORES; PÍLDORA ENVENENADA; ZINZINS.

Invención / *Invention.* La creación de ideas para nuevos productos y procesos que conduzcan a la ➤ INNOVACIÓN que los hace disponibles en el ➤ MERCADO. Las invenciones que pueden quedar sujetas a ➤ PATENTES podrían ser hechas por un individuo u organización y desarrolladas para el mercado por otros, o bien, todo el proceso puede ser llevado a cabo por una organización. Puede haber una amplia brecha entre la invención y la innovación, por ejemplo, entre el vuelo de los hermanos Wright en 1903 y el desarrollo de los vuelos programados entre las ciudades 30 años después.

Inventario / *Inventories.* Stock o almacenes de materias primas, componentes, trabajo en proceso o bienes terminados. Los inventarios se mantienen por una o más de las siguientes razones:

1. Las entregas de materias primas, componentes, etc., se realizan a intervalos discretos en el tiempo, en tanto que la producción se realiza en forma continua. Por lo que los inventarios proporcionan un fondo de donde los INSUMOS necesarios se pueden tomar en forma continua.
2. De manera similar, los embarques de los productos terminados se realizan a intervalos discretos, en tanto que del proceso de producción se obtienen productos en forma continua y, por tanto, los inventarios permiten la acumulación de producción antes del embarque.
3. Puede haber economías que tengan un nivel de producción a una tasa determinada (por ejemplo, 100 unidades por semana), mientras que las ventas y, por lo tanto, los embarques pueden fluctuar (50 unidades esta semana, 150 la próxima); los inventarios concilian esto, al tomar la producción excedente en un periodo y suministrar la demanda excedente en otro.
4. Puede ser imposible predecir la demanda con absoluta certeza. Por lo que es posible mantener inventarios en caso de que la demanda exceda el nivel esperado.

Inversión / *Investment.* Definida en forma estricta, la inversión es el grado en bienes de CAPITAL. Sin embargo, en el lenguaje diario, también se emplea para designar la compra de cualquier ACTIVO o cuando se adquiere algún compromiso que implique un sacrificio inicial seguido de beneficios subsecuentes; por ejemplo, la compra de una ACCIÓN ORDINARIA o la decisión de estudiar en la universidad como una inversión. Sin embargo, en la teoría de la DETERMINACIÓN DEL INGRESO, la inversión significa de manera estricta el gasto en bienes de capital. En este caso, la inversión es el monto en que cambia el stock de capital de una empresa o una economía, una vez efectuados los descuentos por reposición de capital que se desecha. ➤ INVERSIÓN BRUTA; INVERSIÓN NETA.

Inversión autónoma / *Autonomus investment.* La parte de la INVERSIÓN total que no se determina por factores económicos como la TASA DE INTERÉS, la tasa de cambio de las ventas o rentabilidad de la inversión, sino por factores que se pueden considerar exógenos al sistema económico (➤ VARIABLE EXÓGENA). Un ejemplo es la inversión que se lleva a cabo para aprovechar las ventajas de alguna INNOVACIÓN o descubrimiento tecnológico. La importancia de la in-

versión autónoma en la teoría económica es la posibilidad de que cambios en ésta generen fluctuaciones económicas, y puedan afectar el comportamiento del CICLO ECONÓMICO en formas que no se explican por medio de MODELOS que se basan en explicaciones de inversión en términos de factores endógenos (tasa de interés, tasa de cambio de las ventas, etc.).

Inversión bruta / *Gross investment*. Gasto de INVERSIÓN que incluye el equipo desgastado y de remplazo, es decir, que incluye la DEPRECIACIÓN. ►► INVERSIÓN NETA.

Inversión directa / *Direct investment*. INVERSIÓN que realizan compañías domiciliadas en un país en compañías instaladas en otro, por ejemplo, por medio de la ADQUISICIÓN o la aportación inicial de CAPITAL para una nueva compañía o para incrementar el de una que ya existe; por lo general implica control de la inversión y participar siempre en la administración. De manera regular, los gobiernos prefieren la inversión directa a la inversión del exterior en CARTERA, porque la primera implica además un insumo tecnológico. ►► INVERSIÓN EXTRANJERA.

Inversión en el exterior / *Overseas investment*. Inversión que realizan compañías industriales y comerciales e instituciones financieras en países del extranjero. La inversión en el exterior puede ser *directa*, es decir, inversión en subsidiarias, o *indirecta*, o sea inversión de PORTAFOLIO. La inversión hacia afuera resulta en ingresos INVISIBLES en la forma de pagos de dividendos y la inversión hacia adentro puede resultar en benéfica transferencia de tecnología.

Inversión en inventarios / *Inventory investment*. Aumento o reducción de INVENTARIOS que permiten que la producción exceda o sea menor que las ventas. La situación en que se permite que los inventarios disminuyan se denomina DESINVERSIÓN o inversión negativa. La inversión no prevista en inventarios o desinversión con frecuencia es el primer indicador para la empresa de que la producción no está satisfaciendo o compensando en forma adecuada las ventas.

Inversión ética / *Ethical Investing*. El intento de prestamistas o accionistas para influir en la conducta de una compañía, para invertir sólo en compañías que cumplan ciertos estándares de comportamiento. El objetivo –aparte de satisfacer la conciencia de los inversionistas involucrados– es incrementar el costo del capital (► COSTO DEL CAPITAL) para las firmas cuyos estándares de ética son bajos, y mediante esto reducirles la disponibilidad de capital. Sin embargo, cuando el mercado de capital está dominado por inversionistas no éticos, no queda claro que un pequeño manojo de individuos tenga el poder para afectar el costo del capital de alguna compañía. En cuanto lo hacen, los menos éticos pueden obtener gangas de inversión. Los fondos de inversiones éticas –y aquellos que hacen investigación a su nombre– han influido el comportamiento corporativo mediante la publicidad que ellos traen a las maniobras de la compañía.

Inversión extranjera directa (IED) / *Foreign direct investment* (FDI). La inversión en un país extranjero mediante la adquisición de una compañía local o el establecimiento ahí de una operación en un nuevo sitio ("campo verde"). La inversión directa implica el control y la administración, y quizá la técnica e insumos. Según estadísticas de la ► CONFERENCIA SOBRE COMERCIO Y DESARROLLO DE LAS NACIONES UNIDAS, el flujo total de inversión extranjera directa ha crecido de aproximadamente USD $331 000 millones en 1995 hasta un pico de USD $1270 miles de millones en el 2000. En 2000, los principales receptores de IED fueron EUA (USD $281 000 millones), Alemania (USD $176 000 millones) y Gran Bretaña (USD $130 000 millones) y los principales países fuente fueron Gran bretaña (USD $250 000 millones), Francia (USD $173 000 millones) y EUA (USD $139 000 millones). La IED ha sido una fuente principal para el financiamiento de los ► PAÍSES EN DESARROLLO; captando desde USD $113 000 millones en 1995 hasta USD $240 000 millones en 2000. ►► AYUDA EXTERIOR; inversión extranjera; globalización; corporación multinacional.

Inversión extranjera / *Foreign investment*. Adquisición de ACTIVOS en un país por parte de gobiernos, instituciones o individuos de otra nación. La definición de inversión extranjera com-

México.
Cambios en inventarios
Proporción, respecto al PIB.

Concepto	1977	1978	1979	1980	1981	1982	1983	1984
Cambios en inventarios	3.2	2.5	2.5	4.0	3.3	−1.0	2.9	3.7

FUENTE: Banco de México, *Indicadores económicos*, diciembre de 1985, pág. f.

prende tanto la INVERSIÓN DIRECTA como la inversión de PORTAFOLIO, e incluye a las autoridades públicas, empresas e individuos. Para un país en donde los AHORROS son insuficientes en relación con la demanda potencial de INVERSIÓN, el capital extranjero puede ser un medio fructífero de estímulo al crecimiento rápido. En forma adicional, la inversión directa puede ser un medio para eliminar las tensiones de la BALANZA DE PAGOS, que de otra forma podrían ocurrir ante un aumento de la demanda interna. Con frecuencia, la inversión directa implica el establecimiento de compañías subsidiarias para la producción interna de bienes que en un principio se importaban de la compañía matriz.

Inversión inducida / *Induced investment*. Parte de la INVERSIÓN que ocurre como resultado de cambios en la producción. ► PRINCIPIO DE ACELERACIÓN.

Inversión interna / *Inward investment*. ► INVERSIÓN EN EL EXTERIOR.

Inversión internacional / *International investment*. ► INVERSIÓN EXTRANJERA.

Inversión negativa / *Negative investment*. ► DESINVERSIÓN.

Inversión neta / *Net investment*. Gasto bruto en FORMACIÓN DE CAPITAL menos el monto que se requiere para sustituir planta y equipo gastado y obsoleto. Esto proporciona la medida del cambio en el STOCK DEL CAPITAL. De hecho, puede ser negativa si el gasto es insuficiente para remplazar la DEPRECIACIÓN en total.

Inversiones comerciales / *Trade investments*. ACCIONES que una compañía posee en otra; por lo regular es una participación minoritaria en compañías consumidoras o proveedoras.

Inversionista institucional / *Institutional investor*. Organización, a diferencia de individuo, que invierte fondos provenientes de sus ingresos por la venta de VALORES, de DEPÓSITOS y otras fuentes, es decir, compañías de SEGUROS, FIDEICOMISOS DE INVERSIÓN, UNIDADES DE FIDEICOMISO, FONDOS DE PENSIONES.

Investigación de operaciones / *Operations research*. Campo de actividad interdisciplinario que intenta desarrollar procedimientos con el fin de encontrar soluciones ÓPTIMAS para el manejo de problemas. Para lograrlo se deben identificar los problemas, elaborar MODELOS para ellos y entonces emplear técnicas de solución para obtener, a partir de los modelos, soluciones que se puedan aplicar al problema real. Depende mucho de las matemáticas, la ingeniería y la economía tanto en lo que respecta a sus expertos como a sus métodos. Al mismo tiempo, su preocupación por problemas prácticos estimula en forma considerable a esas disciplinas a extender el análisis de problemas de optimización en general. Entre las técnicas más útiles de investigación de operaciones se encuentran: ANÁLISIS DE RUTA CRÍTICA, FLUJO DE EFECTIVO DESCONTADO, ANÁLISIS DE INVENTARIOS y PROGRAMACIÓN LINEAL.

Investigación y desarrollo (I y D) / *Research and development* (R & D). Investigación básica; es decir, sin ningún objetivo comercial específico; investigación aplicada, o sea, con un objetivo comercial o con la búsqueda de un invento; y trabajo de desarrollo, esto es, el perfeccionamiento de un invento, el trabajo de convertir la investigación en productos o procesos, incluyendo las mejoras de productos existentes. El gasto en I y D está creciendo en forma rápida tanto en el SECTOR PRIVADO como en el SECTOR PÚBLICO y es un aspecto de mucha importancia para la economía, debido a su contribución a la INNOVACIÓN.

Invisible / *Invisible*. Mercancías "invisibles", como los servicios financieros incluidos en la cuenta corriente de la BALANZA DE PAGOS, que se diferencian de las IMPORTACIONES y EXPORTACIONES de bienes visibles desde el punto de vista físico. Los invisibles representan alrededor de 25 % del COMERCIO INTERNACIONAL total y crecen a una tasa más rápida que las mercancías visibles. Sin embargo, el comercio invisible por lo general está menos libre del PROTECCIONISMO que el comercio visible. Ejemplos de políticas proteccionistas son: **1.** La exclusión de las compañías de SEGUROS de algunos países, **2.** Restricciones para establecer sucursales de bancos (► BANCA) extranjeros, **3.** Que algunos países permiten que sólo un porcentaje limitado de su comercio visible se transporte en barcos con bandera de otros países, y **4.** LOS CONTROLES DE CAMBIO.

IO / OR. ► INVESTIGACIÓN DE OPERACIONES.

I-P Insumo-Producto / I-O. *Input-Output* ► MATRIZ O TABLA DE INSUMO-PRODUCTO.

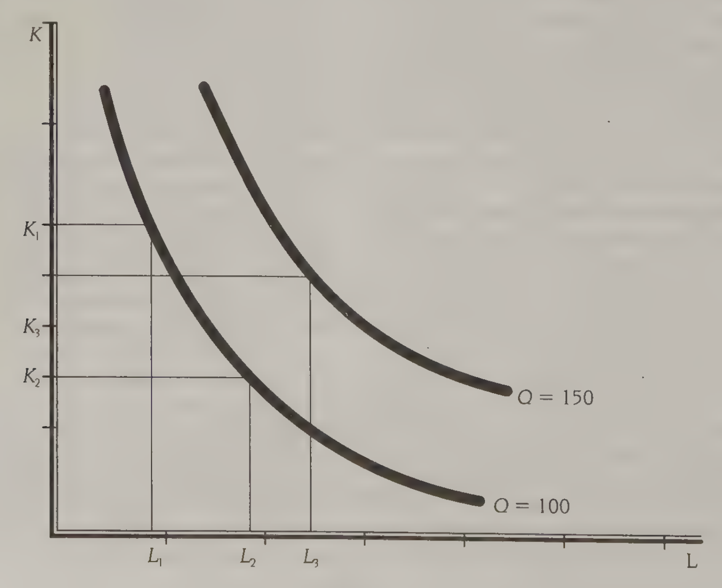
Isocuanta / *Isoquant*. Curva que muestra las combinaciones de dos INSUMOS que se requieren para producir cierta cantidad de un producto determinado. Por ejemplo, en el diagrama siguiente se miden unidades del insumo TRABAJO a lo largo del eje horizontal, y unidades de CAPITAL a lo largo del eje vertical. La isocuanta $Q = 100$ muestra las cantidades de capital y trabajo que se pueden emplear juntas para hacer 100 unidades de producción, por ejemplo, K_1 de capital, L_1 de trabajo o K_2 de capital, L_2 de trabajo, o cualquier otra combinación representada por un punto en la curva. De manera similar, la curva $Q = 150$ muestra las combinaciones de capital y trabajo que se requieren para integrar una cantidad determinada –en este caso 150 unidades– de producción. Es posible señalar varias características de

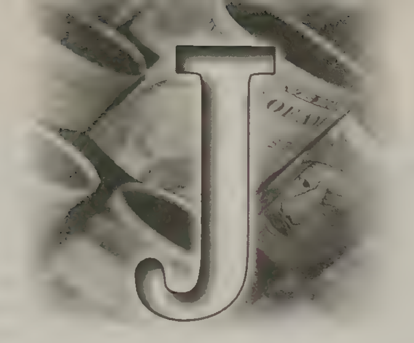
estas isocuantas, y los supuestos que las originan:

1. Las curvas son lisas y continuas. Esto implica que ambos insumos son divisibles en forma infinita, no pueden venir en cantidades discretas y se puede escoger cualquier valor fraccionario que se desee, por ejemplo 3.7526 unidades de capital y 7.0004 unidades de trabajo. También implica que son sustituibles de manera física, es decir, no es obligatorio utilizar trabajo y capital en proporciones fijas, como un hombre por cada máquina. **2.** Corren hacia abajo, de izquierda a derecha, es decir, su pendiente es negativa. Esto implica que si se reduce la cantidad de un insumo (por ejemplo, trabajo), se debe incrementar la cantidad de otro para conservar la producción sin cambios. El monto en que se debe aumentar el insumo capital dividido entre el monto en que se reduce el insumo de trabajo se denomina TASA DE SUSTITUCIÓN TÉCNICA de capital a trabajo y es idéntica a la definición matemática de la pendiente de la isocuanta (dK/dL). **3.** Son convexas, esto es, son planas desde el punto de vista relativo, a montos pequeños de capital y altos montos de trabajo, pero tiene menos inclinación a medida que el capital aumenta y el trabajo disminuye. Cuando hay poco capital y mucho trabajo, una reducción en el trabajo se puede compensar por un incremento relativamente pequeño en capital; pero a un nivel más bajo del insumo trabajo, el mismo tamaño de reducción requiere mayor incremento en capital para mantener el mismo nivel de producción. Esto es consistente con la ley de la productividad marginal decreciente (➤ PRODUCTIVIDAD MARGINAL DECRECIENTE, LEY DE LA): cuando la cantidad de un insumo es pequeña, el aumento en producción que resulta de incrementar la cantidad del factor en una unidad, es mayor que cuando se emplea mucho del factor, considerando un monto constante del otro insumo. Hay una gran similitud entre las isocuantas y las CURVAS DE INDIFERENCIA. Sin embargo, el punto crucial de diferencia consiste en que la producción es medible y la UTILIDAD no lo es, de tal forma que se pueden asignar cantidades a las isocuantas pero no a las curvas de indiferencia. Las isocuantas se emplean en la teoría de la empresa (➤ EMPRESA, TEORÍA DE LA) para derivar las CURVAS DE COSTOS que la empresa enfrenta al tomar su decisión acerca de la producción y para derivar las CURVAS DE DEMANDA de la empresa por los FACTORES DE PRODUCCIÓN. El propósito de las isocuantas en este análisis consiste en resumir las posibilidades tecnológicas abiertas a la empresa en la combinación de insumos para elaborar productos. Esto es, son un medio muy conveniente de ilustrar aspectos de la FUNCIÓN DE PRODUCCIÓN de la empresa.

Ítems excepcionales / *Exceptional items.* ➤ BAJO LA LÍNEA.

Ítems extraordinarios / *Extraordinary items.* ➤ BAJO LA LÍNEA.





Jevons, William Stanley (1835-1882). Estudió ciencias naturales y trabajó como aquilatador en la Casa de Moneda de Australia de 1853 a 1859. Llegó a ser profesor de lógica en el Owens College en Manchester, en 1866, y en 1876 en University College en Londres. Su principal trabajo sobre teoría económica es *Theory of Political Economy* (1871). Otros aspectos de su trabajo se publicaron en *Investigations in Currency and Finance* (1884). Fue uno de los tres economistas que expuso la teoría de la UTILIDAD MARGINAL en 1870. Afirmó que una MERCANCÍA se intercambia por otra siempre y cuando la razón de los PRECIOS de las dos mercancías de referencia sea igual a la razón de sus utilidades marginales, EDGEWORTH criticó el modo en que JEVONS desarrolló estas ideas, y al hacerlo inventó la CURVA DE INDIFERENCIA. Jevons también realizó una contribución importante a la teoría del CAPITAL, de la cual, de hecho, se retomaron muchos aspectos por la ESCUELA AUSTRIACA. Sobrepuso a la teoría ECONÓMICA CLÁSICA la idea de que el capital se debería medir en términos de tiempo y cantidad. Un incremento en la cantidad que se invierte es igual al incremento en el periodo en el cual se emplea. La producción se puede incrementar extendiendo el periodo en el cual la inversión está disponible, por ejemplo, reinvirtiendo la producción en lugar de consumirla al final del periodo de producción. De acuerdo con los niveles de TRABAJO y capital, la producción está sólo en función del tiempo. Este autor derivó de esto una definición de la TASA DE INTERÉS como la razón de la producción que se obtiene, mediante un incremento en el tiempo que el capital permanece invertido, dividido entre el monto invertido (➤ BÖHM-BAWERK; PRODUCTIVIDAD MARGINAL DEL CAPITAL). Jevons fue también uno de los fundadores de la ECONOMETRÍA: inventó los PROMEDIOS MÓVILES. También, propuso una teoría del CICLO ECONÓMICO que se basa en las manchas solares, pero ésta tuvo poca importancia excepto por el estímulo que trasmitió al estudio de la estadística en su aplicación al estudio económico empírico. ➤ GOSSEN, H. H.; MENGER, C.; WALRAS, M. E. L.

Jornada de trabajo / *Day's journey.* Tiempo del día durante el cual el trabajador labora en una empresa o institución. La naturaleza social de la jornada de trabajo se determina por las relaciones de producción que dominan en una sociedad. El día de trabajo se divide en tiempo de trabajo necesario y tiempo de trabajo adicional. En un régimen capitalista se busca obtener la mayor plusvalía haciendo trabajar al máximo a la clase trabajadora, ésta, por su parte, trata de reducir el número de horas a un nivel que le permita recuperarse del desgaste. ➤ MARX, KARL.

Joyas de la corona / *Crown jewels.* Defensa consistente en DESPOJARSE de los ACTIVOS buscados por el INVASOR; para así tratar de disuadirlo, en muchas ocasiones consiste nada más en una promesa de venta que surte efecto en el caso de que haya una compra hostil, ➤ BLANCO; CABALLERO BLANCO; MERCADO DE VALORES; O. P. A.; REPELENTE DE TIBURONES.

Juego que suma cero / *Zero-sum game.* Tipo de juego que se analiza de manera extensa en la teoría de juegos (➤ JUEGOS, TEORÍA DE), en el cual las pérdidas y las ganancias de los "jugadores" suman cero en cada posible elección de ESTRATEGIAS. Por ejemplo, supóngase que sólo hay dos jugadores, la empresa A y la empresa B, que controlan entre las dos 100% del MERCADO de un producto determinado. Cualquier incremento en la participación en el mercado que la empresa A pudiera ganar será exactamente igual a la pérdida sufrida por la empresa B. Así, el juego es suma-cero. La importancia de este tipo de juegos es que los jugadores están en conflicto puro. No hay lugar para una acción conjunta para incrementar la suma total de resultados finales. ➤ MAXIMIN.

Juegos repetidos / *Repeated games*. Una interacción estratégica entre un número pequeño de jugadores que ocurre de la misma manera muchas veces. La característica distintiva de los juegos repetidos es que los jugadores pueden aprender acerca de las estrategias de los otros jugadores al mirar lo que hacen en las primeras vueltas, y que los jugadores pueden castigar o premiar el comportamiento cooperativo en las primeras vueltas mediante la adopción de ciertas estrategias en las vueltas siguientes, cambiando significativamente la naturaleza del juego. Esto es de mayor significación en juegos que se van repitiendo indefinidamente que en aquellos que se juegan un número conocido de veces. ►► TEORÍA DE JUEGOS; DILEMA DEL PRISIONERO; OJO POR OJO.

Juegos, teoría de / *Games, theory of*. Un análisis teórico de dos tipos de situación: **1.** La situación de conflicto puro, donde las ganancias que obtiene un "jugador" son las pérdidas del otro u otros; y **2.** La situación de conflicto mixto y cooperación, donde los "jugadores" pueden cooperar para aumentar su recompensa conjunta, pero el conflicto se origina con su división. La teoría intenta obtener los elementos esenciales de un rango amplio de situaciones económicas, políticas y sociales. Por ejemplo, es posible demostrar que la carrera de las armas nucleares, el comportamiento de los oligopolistas (► OLIGOPOLIO) y de los jugadores de naipes, tienen similitudes importantes que permiten un análisis general. La teoría de juegos se interesa de manera principal en la cuestión de si en varias situaciones de conflicto y cooperación la conducta egoísta de los jugadores los conducirá a un determinado EQUILIBRIO. Sus creadores fueron J. von Neumann y O. Morgenstern.

Juicio de valor / *Value judgement*. Exposición de una opinión o creencia que no es susceptible de ser refutada por medio de su comparación con los hechos. Es, por tanto, una afirmación NORMATIVA, en lugar de POSITIVA. Así, la afirmación "no debería haber DESEMPLEO" es un juicio de valor, en tanto que la afirmación "no existe desempleo", no lo es. En economía siempre se destaca la deseabilidad de una distinción clara entre los juicios de valor y el análisis positivo. Cuando el objetivo consiste en entender y hacer predicciones acerca de los fenómenos económicos reales, las opiniones y creencias sólo dificultan los temas; por ejemplo, si alguien trata de analizar el papel de las GANANCIAS excedentes en el mecanismo de ASIGNACIÓN DE RECURSOS (► EFICIENCIA ECONÓMICA) en una ECONOMÍA DE LIBRE MERCADO, o de predecir las consecuencias de un IMPUESTO CORPORATIVO de 45% en este proceso, es conveniente hacer a un lado la creencia de que las ganancias son inequitativas o virtuosas. Sin embargo, esto no significa que los economistas no deben tener juicios de valor o hacer prescripciones acerca de los objetivos de la política económica. Desde luego, algunos de los más exitosos economistas "positivos", fueron los más fuertes defensores de determinados objetivos de política, por ejemplo, J. M. KEYNES y M. FRIEDMAN. Más bien, es afirmar de manera simple que no se debe permitir que los juicios de valor obstaculicen el análisis de lo que es, como opuesto a lo que debe ser. Esto es, en esencia, sólo parte del método científico, pero es algo difícil de alcanzar, en especial, en economía. ►► ROBBINS, L. C.

Junta directiva vinculada / *Interlocking directorate*. Conservación de los mismos directores en dos o más compañías separadas.

Justo-a-tiempo / *Just-in-time*. Una manera de administración de la producción, originada en Japón, en la cual las compañías no obtienen inventarios de componentes hasta que realmente los necesitan. Tradicionalmente las compañías mantienen grandes cantidades de partes listas para usarse en la producción. La administración justo-a-tiempo puede ocasionar que el proceso de producción se detenga si cierta parte falta, pero como esto expone que partes del proceso de producción van a fallar más seguido, esto no se considera como desventaja. También reduce los costos de mantener existencias de partes. ►► INVENTARIOS.



Kahneman, Daniel (n. 1934). Psicólogo israelí-estadounidense de la Universidad de Princeton, que ganó el Premio Nobel de Economía conjuntamente en 2002 por ser el pionero en iniciar un trabajo combinando el estudio del comportamiento humano económico con elementos de la psicología cognoscitiva. Kahneman es visto como un puñado de pioneros en la incipiente disciplina de la ➤ ECONOMÍA DEL COMPORTAMIENTO. Ésta intenta analizar la toma de decisiones humanas a partir del supuesto tradicional de "racionalidad". Los economistas siempre entendieron que la gente no es totalmente racional, pero esperaban que las desviaciones no fueran muy sistemáticas en alguna dirección en particular. En la práctica, existen desviaciones sistemáticas. Kahneman y su difunto colega Tversky han documentado diferentes sesgos en el comportamiento. Ambos han escrito muchos documentos importantes, por ejemplo, "Subjective Probability: a judgment of representativenes", *Cognitive Psychology* (1972), "On the Psychology of Prediction", *Psychological Review* (1973), "Prospect Theory: an analysis of decision Aunder risk", *Econometrica* (1979), y editado *Choices, Values and Frames* (2000).

Kaldor Nicholas (1908-1986). Nació en Budapest, se graduó en la London School of Economics en 1930 e impartió clases ahí hasta 1947. Entre 1943 y 1945 fue investigador asociado en el National Institute of Economic and Social Research, y en 1947 se le nombró director de la División de Planeación e Investigación de la Comisión Económica para Europa, cargo que ocupó durante dos años. Fue miembro de la Royal Commission on Taxation of Profits and Incomes (Comisión Real sobre Impuestos a Utilidades) de 1951 a 1955. En 1952 se trasladó a la Cambridge University como profesor adjunto, y en 1966 se le nombró profesor de economía. De 1964 a 1968 y de 1974 a 1976 fue consejero especial del canciller de la TESORERÍA, sobre los aspectos económicos y sociales de la política TRIBUTARIA. Entre los trabajos que publicó se incluyen "The Quantitative Aspects of the Full Employment Problem in Britain", apéndice a *Full employment in a free Society*, de W. H. BEVERIDGE (1944), reimpreso en *Essays in Economic Policy* (1964), *An Expenditure Tax* (1955), *Essays in Economic Stability and Growth*, *Essays on Value and Distribution* (1960), *Capital Accumulation and Economic Growth* (1961), *Causes of the Slow Rate of Growth of the* U. K. (1966), *Conflicts in Policy Objectives* (1971) y *Collected Economic Essays* (1978). En su función de consejero gubernamental, el profesor Kaldor apoyó el impuesto a las GANANCIAS DEL CAPITAL a largo plazo y el impuesto al EMPLEO SELECTIVO y fomentó la idea del PRINCIPIO DE COMPENSACIÓN en la ECONOMÍA DEL BIENESTAR. ➤ ESCUELA DE CAMBRIDGE; DISTRIBUCIÓN, TEORÍAS DE LA.

Kantorovich, Leónid (1912-1986). Un economista de la entonces URSS, y ganador conjunto del Premio Nobel de Economía en 1975. Situado en la Academia de Ciencias en Moscú, la materia de Kantorovich fue la asignación óptima de recursos. Su libro, *The Best Use of Economic Resources*, publicado en 1965. Él fue brillante para mejorar el sistema de planeación adoptado por su país, y desarrolló técnicas matemáticas –notablemente la ➤ PROGRAMACIÓN LINEAL y el uso de ➤ PRECIOS SOMBRA– como forma para ese fin. Su trabajo estuvo referido con la descentralización de la planeación, y la necesidad de un sistema de precios racional para hacer funcionar la descentralización.

Keynes, John Maynard (1883-1946). Keynes estudió en Eton y ganó premios en esa ciudad en matemáticas, idioma inglés y estudios clásicos antes de ingresar al King's College, en Cambridge. En la universidad se graduó con el primer lugar en matemáticas.

Durante su estancia en Cambridge estudió filosofía, como profesor tuvo a Alfred Whitehead, y economía con ALFRED MARSHALL y A. C. PIGOU como maestros. Después de permanecer cierto tiempo en la rama civil de la administración pública, aceptó el puesto de profesor de economía en el King's College, en Cambridge. En 1911 se convirtió en editor del *Economic Journal*. Durante la Primera Guerra Mundial tuvo un cargo en el MINISTERIO DE HACIENDA, pero renunció porque consideró que la cifra para las reparaciones de guerra alemanas era demasiado elevada (*The Economic Consequences of the Peace*, 1919). También fue un crítico muy estricto en lo que se refiere a la decisión del gobierno de volver al PATRÓN ORO y al TIPO DE CAMBIO que prevalecía antes de la guerra (*The Economic Consequences of Mr. Churchill*). En 1930 publicó *A Treatise on Money*, y en ese mismo año fue nombrado miembro del MACMILLAN COMMITTEE sobre finanzas e industria. Su obra principal, *The General Theory of Employment, Interese and Money*, se editó en 1936. Trabajó por segunda vez en el Ministerio de Hacienda durante la Segunda Guerra Mundial, y fue el responsable de la negociación con Estados Unidos respecto del préstamo y arriendo. Desempeñó un papel muy importante en las pláticas de BRETTON WOODS en 1944 las cuales establecieron el FONDO MONETARIO INTERNACIONAL.

El DESEMPLEO que existió durante el lapso entre las dos guerras continuó en el Reino Unido con niveles muy altos, nunca bajó de 5%, y en sus peores momentos llegó a 20% de la fuerza LABORAL total. El fracaso de la economía para recuperarse de una depresión tan larga no tuvo precedentes en la historia económica de la sociedad industrial. Las fluctuaciones en la actividad eran muy conocidas, y recibieron mucha atención por parte de los teóricos acerca del CICLO COMERCIAL. Los economistas clásicos (► ECONOMÍA CLÁSICA) afirmaron que en la depresión del ciclo comercial disminuirían tanto las tasas de salarios (► INGRESOS) como la TASA DE INTERÉS. Al final, estos elementos alcanzaron niveles tan bajos que los empresarios vieron un progreso notable en lo que se refiere a un mejoramiento en las utilidades de INVERSIONES nuevas. La inversión que se indujo de esa forma generó empleo y nuevos INGRESOS y la economía se expandió de nuevo hasta el punto en que los precios en aumento durante el auge produjeron la siguiente etapa del ciclo. Por tanto, los economistas clásicos llegaron a la conclusión de que el fracaso de la economía respecto de su expansión se debió a la inflexibilidad de los salarios. Sus recomendaciones de política económica consistían en que se debía convencer a los sindicatos para que aceptaran una reducción de salarios. Keynes afirmó que, aunque esta política pudiera tener sentido para alguna industria específica, una reducción general disminuiría el CONSUMO, el ingreso y la DEMANDA AGREGADA, y esto compensaría el estímulo al empleo por medio de la disminución del "PRECIO" de la mano de obra en relación con el precio de CAPITAL, por ejemplo, entre la planta y la maquinaria. A. C. Pigou se opuso al argumento de Keynes al señalar que con la reducción de los salarios disminuiría el nivel general de precios y, en consecuencia, los saldos líquidos que poseía la gente tendrían un valor de gasto más alto (► EFECTO PIGOU). Se llegó al acuerdo de que la recuperación la estimularan los hombres de negocios respondiendo a los salarios más bajos con un gasto de inversión mayor. Keynes preguntó, ¿por qué el gobierno no adopta la función del hombre de negocios y gasta dinero en obras públicas? La opinión contemporánea consideraba que el financiamiento del déficit a partir del presupuesto gubernamental provocaría más carencias de las que ya existían. El PRESUPUESTO EQUILIBRADO se consideraba la práctica de contabilidad correcta tanto para el gobierno como para los asuntos privados. La mayoría de los economistas de la época admitieron que el gasto en obras públicas disminuiría el desempleo, aun con la necesidad de conservar el presupuesto en equilibrio. A. C. Pigou mostró el mecanismo por medio del cual se podría lograr esto. Sin embargo, el punto de vista del Ministerio de Hacienda consistía en que las obras públicas sólo desviarían los AHORROS y la mano de obra del sector privado, y como los primeros se consideraban menos productivos, el efecto neto sería que la situación empeorara. Estas opiniones se aceptaron hasta que Keynes escribió su *General Theory* y desarrolló sus argumentos dentro de un marco teórico coherente.

Keynes no negó la teoría clásica. Estuvo de acuerdo con que una reducción en las escalas de salarios, en teoría, podría ser beneficiosa, aunque sólo funcionaría a través del programa de PREFERENCIA POR LIQUIDEZ. Una disminución en los precios aumentaría el valor de la existencia de dinero que estaba en manos de la gente en términos reales. Esto provocaría un aumento en la suma que la gente desearía prestar, generando una reducción en la tasa de interés para beneficio de la inversión. No obstante, si esto es así, ¿por qué no actuar en forma directa sobre la tasa de interés o so-

bre la cantidad de dinero en la economía? Además, Keynes argumentó que existe un nivel de la tasa de interés por medio del que los incrementos posteriores en la OFERTA DE DINERO se añaden de manera simple a los saldos inactivos (► DINERO INACTIVO) en lugar de utilizarlo para financiar la inversión. Aun cuando hubieran o no reducciones de salarios, la economía se estancaría en el punto en que el desempleo es crónico. En el sistema clásico, el producto nacional (► INGRESO NACIONAL) se determina por medio del nivel de empleo y en forma posterior por medio del nivel de los SALARIOS REALES. La cantidad de dinero determina el nivel de precios, Los ahorros y la inversión se equilibran mediante la tasa de interés. En el sistema de Keynes, la igualdad de ahorros e inversión se logra con ajustes en el nivel del ingreso o de la producción nacionales, los cuales se llevan a cabo empleando el MULTIPLICADOR. La cantidad de dinero que la gente desea conservar en relación con la oferta de dinero determina la tasa de interés. Ahora bien, el nivel de producción en que los ahorros igualan a la inversión no corresponde de manera necesaria al pleno empleo. En el sistema keynesiano la innovación consiste en que la cantidad de dinero, y no el nivel de producción, determina la tasa de interés, como sucedió en el sistema clásico. En el modelo keynesiano si se aumenta la propensión a invertir o a consumir, no sólo se incrementa la tasa de interés sino también la producción y el empleo (► FUNCIÓN CONSUMO). El estudio de Keynes acerca de los agregados monetarios de inversión, ahorros, etc., resultó en el desarrollo de las cuentas nacionales. La teoría general del empleo de Keynes se critica ahora debido a su apoyo en casos especiales (como son la rigidez de salario, la insensibilidad de la inversión respecto de la tasa de interés, y la idea de una tasa de interés mínima donde la demanda de dinero se hace elástica en forma infinita), a su preocupación respecto del EQUILIBRIO y al hecho de que, a pesar de su presentación como una iniciativa radical nueva, abarca, sin embargo, muchas de las limitaciones analíticas de la "ESCUELA CLÁSICA" de economía. No obstante, la transformación que originó Keynes, tanto en la teoría como en la política, fue muy significativa. De hecho, estableció las bases de lo que ahora se denomina MACROECONOMÍA.

Klein, Laurence (1920). Cuando se le otorgó el PREMIO NOBEL en 1980, una parte de la mención señaló: "la elaboración de modelos econométricos logró un uso muy difundido, por no decir universal". La aportación de Klein consiste en la aplicación de la teoría de ECONOMETRÍA al análisis del cambio económico y social así como a la política. Después de recibir su título de doctor en filosofía en 1944 por el Massachusetts Institute of Technology, estuvo en la Cowles Commission durante tres años. Después de sus nombramientos en las Universidades de Michigan (1949-1954) y de Oxford (1954-1958), aceptó un puesto en la Wharton School of Finance de la University of Pennsylvania como profesor de economía y finanzas. Su obra a finales de la década de los cuarentas y principios de los cincuentas tuvo como resultado el desarrollo de un modelo econométrico a gran escala de Estados Unidos: *An Econometric Model of the* U. S.: 1929-1952 (1955). A principios de la década de los setentas promovió la elaboración de *link*, la cual es una técnica para integrar los modelos econométricos de diferentes países; ésta permite al analista económico estudiar la difusión de las fluctuaciones comerciales entre países, de tal modo que se pueden prever el comercio internacional y los flujos de capital. Otras publicaciones incluyen *An Essay on the Theory of Economic Prediction* (1971).

Knight, Frank Hyneman (1885-1973). Se le nombró profesor asociado de economía en la University of Iowa en 1919, y profesor en 1922: después de estudiar en las universidades de Cornell y Chicago, Knight regresó a Chicago como profesor de economía en 1928. Sus obras más notables publicadas incluyen *The Economic Organization* (1933), *The Ethics of Competition and Other Essays* (1935), *The Economic Order and Religion* (1945), *Freedom and Reform* (1947), *Essays on the History and Method of Economics* (1956) e *Intelligence and Democratic Action* (1960). Su obra de mayor influencia fue *Risk, Uncertainty and Profit*, que se publicó en 1921. En este trabajo establece una diferencia clara entre RIESGO asegurable e incertidumbre no asegurable. Esta última genera las UTILIDADES. Un hombre de negocios debe imaginar la demanda futura, los precios de venta y pagar por adelantado los montos de sus FACTORES DE PRODUCCIÓN con base en sus supuestos; la precisión de éstos se refleja en la utilidad que obtiene. Así pues, se deduce que las utilidades se relacionan con la incertidumbre, la velocidad del cambio económico y la habilidad comercial.

Koopmans, Tjalling C. (1910-1986). Nació en Holanda, donde al inicio estudió matemáticas y física, después, Koopmans obtuvo un doctorado en economía en la University of Leiden. En forma posterior a su empleo en la Liga de

las Naciones, ingresó a la Princeton University en 1940, y durante la guerra trabajó para el Consejo de Ajuste de Embarques Combinados de los Aliados (Allied Combined Shipping Adjustment Board). Aquí inició su trabajo en relación con los enfoques estadístico y matemático para la asignación óptima de recursos (► EFICIENCIA ECONÓMICA). Debido a este trabajo compartió en 1975 el PREMIO NOBEL de Economía con Leónid Kantorovich, un economista soviético. Después de la guerra, Koopmans se dirigió a Chicago para realizar trabajos de investigación en la Cowles Commission; cuando la comisión se mudó a la Yale University (1955), él también lo hizo y se convirtió en director de la Cowles Foundation (1961-1967). Koopmans empleó técnicas de PROGRAMACIÓN LINEAL para estudiar la teoría general de EQUILIBRIO e introdujo el ANÁLISIS DE ACTIVIDAD en *Activity Analysis of Production and Allocation* (1951). La obra *Studies in Econometric Methods* de Koopmans, que se publicó en 1953, muestra el papel tan importante que él desempeñó en el desarrollo de la ECONOMETRÍA. Su publicación más reciente, *Three Essays on the State of Economic Science* (1957), es importante debido a la penetración que le da al empleo del método científico al abordar los problemas económicos.

Kuznets, Simon (1901-1985). Kuznets es el segundo estadounidense que recibió el PREMIO NOBEL de economía (1971). En ese mismo año se convirtió en profesor emérito después de una carrera de 11 años en la Harvard University. Antes de su nombramiento en Harvard, Kuznets estuvo en la University of Pennsylvania de 1936 a 1954 y luego en la Johns Hopkins University. Gran parte de su obra se refiere a la relación entre POBLACIÓN e ingreso per cápita. Su investigación lo condujo a explicar la razón por la que las economías con población estable presentan tasas elevadas de CRECIMIENTO ECONÓMICO. En la década de los sesentas el ingreso per cápita de Estados Unidos estaba muy por encima del de Europa, aunque no había diferencias significativas en cuanto al crecimiento de población entre Europa y Estados Unidos durante el periodo de 1840 a 1960. Llegó a la conclusión de que las dotaciones iniciales se consideraban una explicación importante, en particular en lo que respecta a tierra fértil y abundante. Kuznets también realiza aportaciones valiosas al desarrollo de la estadística del INGRESO NACIONAL, en especial la medida del PRODUCTO NACIONAL BRUTO. Su libro *National Income and its Composition, 1919-1938* (1941) se considera un clásico. Entre otras de sus publicaciones se encuentran *National Product since 1869* (1946), *Income and Wealth in the U. S.: Trends and Structures* (1952), *Modern Economic Growth* (1966), *Economic Growth of Nations* (1971) y *Growth, Population and Income Distribution: Selected Essays* (1979).



LAB **(libre a bordo)** / FOB (*Free on board*). Término que se aplica a la valuación de bienes hasta el punto de embarque. Se compara con CIF (del inglés *charged in full* o *cost-insurance-freight*; todo cargado en la cuenta o costo-seguro-flete), que es la valuación incluyendo todos los costos de transporte y SEGUROS hasta el lugar de destino de la mercancía. Las importaciones que entran por las aduanas del Reino Unido se registran en las cuentas de comercio exterior como CIF y las exportaciones como LAB. En las cuentas de BALANZA DE PAGOS, las cifras de IMPORTACIONES se ajustan con base LAB para hacerlas comparables con las exportaciones. Los ingresos o costos representados por la diferencia entre CIF y LAB se incluyen en INVISIBLES.

Laffer, curva de / *Laffer curve*. Gráfica que muestra que cuando las tasas de impuesto al ingreso son muy altas, el ingreso por impuestos declina. A una tasa impositiva de cero no se recauda ningún ingreso y si la tasa es de 100%, el impuesto que se recauda también es cero debido a que nadie se preocupará por ganar ingreso gravable sólo para apoyar al gobierno. Entre estos extremos, la gente obtendrá ingresos y pagará impuestos, y a *determinada* tasa el ingreso gravable será el máximo. Esta relación se popularizó por el enconomista estadounidense Arthur Laffer.

"Laissez-faire" / *"Laissez-faire"*. El término *Laissez-faire, laissez-passer* lo adoptaron en principio los FISIÓCRATAS. Ellos consideraban que sólo la agricultura producía riqueza. En consecuencia, condenaron toda interferencia a la industria por parte del gobierno, por ser inapropiada y dañina, excepto cuando fuera necesaria para disolver un MONOPOLIO privado. El principio de no intervención del gobierno en asuntos económicos se apoyó en forma plena por los economistas clásicos (► ECONOMÍA CLÁSICA), quienes tomaron el tema de ADAM SMITH. "El hombre de Estado que intentara dirigir a los agentes privados en la forma en que deberían emplear sus capitales, no sólo ocuparía su atención en algo por demás innecesario, sino que asumiría una autoridad que con seguridad no podría confiarse sólo a una persona, sino tampoco a cualquier consejo o senado, y que en ninguna parte podría ser tan dañina como en las manos de un hombre que ha tenido la suficiente insensatez y engreimiento para considerarse preparado para ejercerla" –*Wealth of Nations*, Libro IV, capítulo 2–. ► ESCUELA DE MANCHESTER; MANDEVILLE, B. DE; SISMONDI, J. C. L. S. DE.

Lanzamiento / *Flotation*. Obtención de nuevo CAPITAL por suscripción pública, por lo regular para una nueva compañía. Se dice que una compañía que emite ACCIONES para el público por primera vez se está "haciendo pública". ►► BANCA DE INVERSIÓN; EMISIÓN.

Largo plazo / *Long-run*. En la TEORÍA DE PRECIOS, el largo plazo se define como el tiempo suficiente que permita a la empresa variar las cantidades de todos sus FACTORES DE PRODUCCIÓN en lugar de sólo uno de ellos. Por ejemplo, supóngase que una empresa utiliza TRABAJO, materias primas y maquinaria para elaborar un producto determinado. Los trabajadores tienen contratos semanales y las materias primas tardan un mes para ser entregadas después que se hace el pedido, en tanto que la planta y la maquinaria tardan dos años para que se diseñen, ordenen, construyan e instalen. Por tanto, el "largo plazo" para esta empresa es cualquier periodo mayor a dos años, debido a que en este tiempo puede cambiar todos sus factores de producción. La implicación de la definición es que el largo plazo no es un periodo fijo para todas las industrias, sino que varía con las características de la tecnología de la organización. La industria eléctrica requiere de cinco a seis años para planear, construir e instalar una nueva capacidad de generación, por lo que su "largo pla-

zo" es de cinco a seis años. Nótese, además, que aunque se supone que el largo plazo es el necesario para extender la capacidad de la planta, éste no es siempre el caso y la definición del largo plazo es muy neutral en lo que se refiere a qué INSUMOS determinan en realidad el largo plazo.

La importancia del largo plazo en la teoría de la empresa consiste en que es largo de manera suficiente como para permitir que la empresa elija la combinación más eficaz de insumos para obtener cualquier producción determinada. Supóngase que una empresa experimenta un aumento de DEMANDA. Al inicio, sólo puede expandir la producción aumentando la cantidad de trabajo y materias primas, pero si espera que el crecimiento de la demanda sea permanente de manera razonable, iniciará el proceso de aumentar la capacidad de la planta. Al decidir sobre la magnitud del incremento, puede tener el objetivo de la mejor combinación de planta, trabajo y materias primas para producir la tasa de producción que se planea. Sin embargo, mientras tanto, debe trabajar dentro de los límites de su planta existente y esto significa utilizar una planta muy pequeña con una cantidad de trabajo muy grande (y tal vez otros insumos) en relación con lo que puede alcanzar en el largo plazo. Por tanto, incurrirá en mayores costos promedio de producción de los que tendría en el largo plazo, debido a que no puede utilizar la combinación más eficiente de insumos. En forma más general, el largo plazo se considera con frecuencia en un sentido amplio como el tiempo suficiente para que las tendencias fundamentales cambien para desarrollarse por completo. En este sentido KEYNES empleaba el término en su famosa frase: "En el largo plazo todos estaremos muertos." ➤➤ MARSHALL, A.

Largo término del mercado / *Long-end of the market*. Parte del mercado de BONOS que se refiere a las transacciones con emisiones de largo plazo.

Law, John (1671-1729). Financiero escocés que puso en práctica sus teorías monetarias en Francia a través de instituciones como el Banque Royale y la Compagnie des Indes. Su publicación más significativa se editó en 1705 con el título *Money and Trade considered, with a proposal for supplying the nation with money.* Apoyó la sustitución de la moneda metálica por papel moneda (➤ BILLETE BANCARIO). Esto no sólo ahorraría el uso de metales preciosos, sino que permitiría al gobierno manejar la MONEDA en forma más eficiente al hacer que ésta fuera independiente del MERCADO de metales preciosos. Aún más, esto facilitaría el incremento de la cantidad de dinero en circulación, y, por tanto, el estímulo a la actividad productiva. ➤➤ HUME, D.; TEORÍA CUANTITATIVA DEL DINERO.

Lema de Shephard / *Shephard's lemma*. ➤ TEOREMA DEL SOBRE.

Leontief, Wassily W. (1906-1999). Leontief nació en Leningrado y obtuvo un puesto en la University of Kiel en Alemania, en 1927. En 1931 se cambió a Harvard y ahí se nombró profesor de economía en 1946. En 1973, recibió el PREMIO NOBEL de Economía. Aparte de los trabajos que se mencionan abajo, sus publicaciones incluyen: *Studies in the structure of the American Economy* (1953), *Input Output Economics* y *Collected Essays* (1966). La interdependencia de los distintos sectores de la economía se ha apreciado por los economistas. El tema se puede relatar desde CANTILLON y QUESNAY y la "TABLEAU ÉCONOMIQUE" hasta MARX y WALRAS. La clara complejidad de las interacciones e interrelaciones entre los diferentes sectores de una economía moderna era un problema que se debía resolver de manera eficaz antes que la estructura teórica se convirtiera en un reflejo práctico de una economía real y servir de base para recomendaciones de política. El logro de Leontief consistió en considerar la solución a este problema en ÁLGEBRA MATRICIAL, y las computadoras modernas hicieron del ANÁLISIS DE INSUMO PRODUCTO una proposición práctica. Su libro *The structure of American Economy*, 1919-1929, primero se publicó en 1941 y en 1951 se editó una segunda edición, 1919-1939. En esos estudios trataba de establecer, con los limitados recursos estadísticos disponibles, una "tableau économique" de Estados Unidos. La economía se describió como un sistema integrado de flujos o transferencias de cada actividad de producción, CONSUMO O DISTRIBUCIÓN a cada una de las otras actividades. Cada sector consume la producción de otros sectores y él mismo produce MERCANCÍAS O SERVICIOS que, a su vez, se utilizan por otros sectores, sea para procesamiento posterior o para consumo final. Todos esos flujos o transferencias se colocaron en una tabla rectangular –una MATRIZ insumo-producto–. La forma en que los productos de cualquier industria se distribuyen en el resto de la economía se puede apreciar en los elementos que forman los renglones. En forma similar, los orígenes de sus INSUMOS se pueden ver de manera directa en los elementos de la columna apropiada. De acuerdo con esta estructura, es posible conocer las implicaciones de un cambio específico en una parte de la economía a través

de todos los elementos del sistema. ►► CONTABILIDAD SOCIAL.

Lerner, Abba Ptachya (1903-1983). ► CRITERIO MARSHALL-LERNER.

Letra / *Bill*. Documento que comprueba la deuda de una parte con la otra. Una letra puede ser simplemente una orden escrita por bienes que se pueden emplear como garantía por un préstamo de un banco o puede ser un valor, tal como un BONO DE LA TESORERÍA o una LETRA DE CAMBIO.

Letra de cambio / *Bill of exchange*. Pagaré que se emplea en COMERCIO INTERNACIONAL por medio del cual quien lo gira se compromete de manera incondicional a pagar al beneficiario una suma de DINERO en una fecha determinada, por lo regular tres meses o más. En principio, una letra de cambio es similar a un CHEQUE que se extiende con fecha posterior, y como éste, se puede endosar para pago al portador o a cualquier otra persona que se nombre, diferente de quien se lo giró. Una letra de cambio tiene que ser aceptada (endosada) por el beneficiario antes de que se convierta en negociable. Por lo general, esta función la lleva a cabo una CASA DE ACEPTACIÓN, pero los billetes también los puede aceptar un banco (se le denomina, entonces, *letra bancaria*) o por un comerciante (*letra comercial*). Una vez aceptada, el beneficiario no tiene que esperar hasta la fecha que se determina para obtener el dinero; la puede vender en el MERCADO DE DINERO con un pequeño descuento (► CASA DE DESCUENTO; PAPEL ELEGIBLE). Las *letras comerciales* se desarrollaron primero en el comercio interior por los mercaderes que deseaban vender bienes antes de hacer los pagos por ellos (► LETRA DE CAMBIO INTERIOR). Después se volvieron de gran importancia en el comercio internacional, pero con el desarrollo de otros medios de CRÉDITO su empleo declinó, aunque en años recientes resurgió un poco el interés en su uso por parte de las corporaciones comerciales.

Letra de cambio interna / *Domestic bill of exchange*. ► LETRA DE CAMBIO NACIONAL.

Letra de cambio nacional / *Inland bill of exchange*. ► LETRA DE CAMBIO que se gira y paga en un país. Algunas veces se denomina *letra de cambio doméstica*.

Letra de crédito / *Letter of credit*. Orden que un banco dirige a otra institución bancaria en el extranjero autorizando el pago a una persona, nombrada en la letra, de una suma determinada de DINERO o hasta cierta suma límite. Con frecuencia, las letras de CRÉDITO se requieren por los exportadores, quienes desean tener una prueba de que recibirán el pago después de que embarquen los bienes, o desean minimizar el retraso en el pago de éstos. Las letras de crédito, a diferencia de las LETRAS DE CAMBIO no son negociables, pero siendo convertibles en efectivo en un banco conocido, son de aceptación inmediata por el vendedor en el país exportador. Una letra de crédito confirmada es la que se ha reconocido por el banco que pagará. Las letras de crédito pueden ser redimibles o revocables, dependiendo de si pueden o no ser canceladas en algún momento.

Letra de venta / *Bill of sale*. Documento que expresa la transferencia de la propiedad, pero no de la posesión de bienes. En la actualidad, no se emplea con frecuencia, pero en un tiempo fue un método común para obtener un PRÉSTAMO con la garantía de sesiones personales, manteniendo el prestatario la posesión de los bienes hasta que la DEUDA se liquidaba. ►► HIPOTECA.

Lewis, Sir William Arthur (1915-1991). Destacado economista estudioso de los problemas del desarrollo. El profesor Sir Arthur Lewis nació en la isla de Santa Lucía en el Caribe. Recibió su educación universitaria en la London School of Economics y en la University of Manchester, y fue profesor en ambas universidades antes de convertirse en rector de la University College of the West Indies en 1959. En 1963, tomó el puesto de profesor de Asuntos Públicos e Internacionales en la Princeton University en Estados Unidos, en donde aún continúa. Combina con su distinguido trabajo académico una actividad carrera como asesor de gobiernos de países en desarrollo y de Estados Unidos. Sus principales trabajos publicados incluyen: *Overhead Costs* (1949), *The Principles of Economic Planning* (1949) y *The Theory of Economic Growth* (1955). Recibió el PREMIO NOBEL de economía en 1980 por sus contribuciones a la teoría y práctica de la planeación para el crecimiento en los países en desarrollo.

Ley Celler-Kefauver / *Celler-Kefauver Act*. ► ANTIMONOPOLIO (EUA).

Ley de compañías / *Company law*. ► LEY DE SOCIEDADES MERCANTILES.

Ley de Engel / *Engel's law*. Ley de la economía que señala que, debido a los gustos y preferencias, la proporción del INGRESO que se gasta en alimentos decrece a medida que el ingreso aumenta. Esta ley se formuló por Ernst Engel, director de la Oficina de Estadística en Prusia, en un artículo publicado en 1857.

Ley de Gibrat / *Gibrat's law*. Si cada firma en una población de un número fijo de firmas está sujeta a una tasa de crecimiento aleatoria derivada de la distribución de las tasas potencia-

les de crecimiento con la misma media y desviación estándar como se aplica a cada una de las otras firmas de la población, la distribución de las firmas será de una ➤ DISTRIBUCIÓN NORMAL-LOG, el sesgo de la cual se incrementará con la aplicación repetida de las tasas de crecimiento. La ley se deriva del trabajo de Gibrat en *Les inégalités économiques* publicada en 1931.

Ley de Goodhart / *Goodhart's law.* El fenómeno de que cuando una política regulatoria se enfoca en una variable en particular con la que se espera que tenga una relación cercana (por ejemplo, la cantidad de dinero en circulación ➤ OFERTA MONETARIA) y los depósitos bancarios) la relación se va alterar, frustrando, por tanto, el ejercicio de política. La ley acreditada a Goodhart, profesor de Banca y Finanzas en la Escuela de Londres de Economía, fue originalmente aplicada a las metas de ➤ POLÍTICA MONETARIA pero desde entonces se acepta que tienen una aplicación más amplia.

Ley de Gresham / *Gresham's law.* Si dos monedas en circulación cuyos VALORES NOMINALES relativos difieren en su contenido metálico, la moneda más costosa se retira de circulación para fundirse. La "MONEDA MALA DESPLAZA A LA BUENA". La ley se denomina con el nombre de su descubridor, Sir Thomas Gresham (1519-1979), un importante hombre de negocios y consejero financiero de la reina Isabel I.

Ley de Hotelling / *Hotelling's Law.* H. Hotelling propone que en muchos mercados es racional para todos los productores, hacer sus productos tan similares como sea posible respecto de lo demandado por el consumidor. Suponga, por ejemplo, que hay dos vendedores de periódicos en una calle, cada uno tratando de maximizar su participación en el mercado local, colocando su tienda en el punto más cercano posible adonde se efectúan la mayor parte de las transacciones de dicha calle. En una situación como ésta, los puestos de periódicos serán instalados a mitad de la cuadra de tal forma que ambos se garantizarán la mitad del mercado. Socialmente es más deseable para ellos el separarse y situarse un tercio más allá de la calle, respecto de cada esquina; desafortunadamente, si uno de ellos hiciera esto, dejaría al otro la posibilidad de capturar más de la mitad del mercado total. Resulta muy poca variedad de este proceso. La Ley de Hotelling se manifiesta en numerosos mercados, P. E. operadores de taxis o autobuses con el mismo horario de salidas. ➤ EQUILIBRIO NASH; ➤➤ OLIGOPOLIO.

Ley de insolvencia de 1985 / *Insolvency Act* 1985. ➤ BANCARROTA.

Ley de la correspondencia entre las relaciones de producción y el carácter de las fuerzas productivas / *Correspondence between production relations and productive forces character law.* Ley económica objetiva del desarrollo de la sociedad que actúa en todas las formaciones economicosociales; determina la acción recíproca entre las fuerzas productivas y las relaciones de producción relevando el nexo causal interno y la interdependencia de estos aspectos del modo de producción. ➤ MARX, K.

"Ley de la demanda" / *"Law of demand"*. ➤ CURVA DE DEMANDA.

Ley de la utilidad marginal decreciente / *Diminishing marginal product.* ➤ LEY DEL PRODUCTO MARGINAL DECRECIENTE.

Ley de los grandes números / *Law of large numbers.* Importante proposición de la teoría estadística que, en el caso especial de lanzar una moneda al aire, establecería lo siguiente: a medida que aumenta el número de veces que se lanza una moneda al aire, se vuelve cada vez menos probable que la proporción de veces que se obtiene cara sea muy diferente a un medio. Por ejemplo, en un millón de lanzamientos de una moneda es casi seguro que se tendría alrededor de medio millón de caras. Por otro lado, en seis lanzamientos no sería sorprendente que se obtuvieran cuatro o dos caras, o cualquier otra proporción diferente de la mitad. En su forma más general, cuando se aplica a cualquier "experimento" cuyo resultado es incierto, pero que se puede repetir cualquier número de veces bajo circunstancias idénticas, la proposición proporciona las bases para designar, como la PROBABILIDAD de un resultado particular, la proporción de veces que se puede esperar que el resultado ocurra en un amplio número de repeticiones. Por ejemplo, se esperaría que las caras ocurran la mitad de las veces, por lo que un medio es la probabilidad de obtener caras en un lanzamiento de la moneda al aire.

Ley de los mercados, de Say / *Say's law of markets.* ➤ SAY, J. B.

Ley de los rendimientos decrecientes / *Diminishing returns, law of.* Hipótesis que establece que si un FACTOR DE PRODUCCIÓN se incrementa en pequeños montos constantes, mientras las cantidades de todos los demás factores se mantienen invariables, después de cierto punto los incrementos en producción resultantes se hacen cada vez menores. Antes que se alcance este punto, la producción puede crecer en montos constantes o crecientes. En esta ley se supone que las unidades del factor variable son idénticas. La hipótesis se

refiere al corto plazo debido a que supone por lo menos un factor constante. Aunque se le llama "ley" es sólo una afirmación que los economistas hacen acerca de la naturaleza de la tecnología en el mundo real; se podría refutar esta "ley" si se encontrara que, bajo las condiciones que supone (homogeneidad de insumos, tecnología fija) los rendimientos no decrecen. Sin embargo, de manera lógica parece muy plausible. Si se mantiene fijo el número de máquinas y se aumenta en forma paulatina el número de trabajadores, significaría que en cierto punto, agregar otro trabajador, añade menos a la producción que el trabajador previo; por último, el factor variable puede llegar a ser tan numeroso en relación con el factor fijo que mayores adiciones no agreguen nada a la producción o aun causen un decremento en la producción ("demasiados cocineros descomponen el caldo"). La "ley" o hipótesis es importante porque es la base para la teoría de las CURVAS DE COSTOS DE CORTO PLAZO y, por tanto, de las teorías de corto plazo de la empresa (► TEORÍA DE LA EMPRESA). ► TURGOT, A. R. J.

Ley de Okun / *Okun's law.* Relación negativa muy estrecha entre la tasa de desempleo y la razón del PRODUCTO NACIONAL BRUTO real al PNB de pleno empleo. Se señaló por primera vez por A. Okun en 1962. En Estados Unidos, en las décadas de los sesentas y setentas, la relación fue tal, que un punto porcentual de cambio en la tasa de desempleo se igualaba con un cambio de un tercio de punto porcentual en la dirección contraria, en la razón de PNB real a PNB de pleno empleo.

Ley de Pareto/ *Pareto's law.* ► PARETO, V. F. D.

Ley de Petty / *Petty's law.* ► PETTY, SIR WILLIAM.

Ley de rendimientos crecientes / *Increasing returns, law of.* ► ECONOMÍAS DE ESCALA.

Ley de Valores e Intercambio (1934) / *Securities and Exchange Act* (1934) ► COMISIÓN DE VALORES E INTERCAMBIO.

Ley de un precio / *Law of one price.* Ley articulada por ► JEVONS, que dice que: "En un mismo mercado abierto, en cualquier momento, no puede haber dos precios para un mismo tipo de producto." La razón es que, si éste existiese, ocurriría el ► ARBITRAJE hasta que los precios converjan. ►► SISTEMA DE PRECIOS.

Ley del producto marginal decreciente / *Diminishing marginal product, law of.* Hipótesis acerca de la naturaleza del proceso de producción que es de importancia fundamental en economía; afirma que si la cantidad de un FACTOR DE PRODUCCIÓN que se emplea en el proceso de producción se incrementa, al tiempo que todos los demás se mantienen constantes, el PRODUCTO MARGINAL del factor empezará a decrecer en un punto determinado. Esto es, incrementos sucesivos iguales de un factor resultan en incrementos de producción cada vez menores, después de un punto determinado, permaneciendo sin cambio todos los demás factores. En términos no muy precisos se puede decir que resulta del hecho de que las unidades del factor que se incrementa en cantidad, cada vez tienen menos de los otros factores con qué trabajar –al final habrá una especie de "efecto de saturación"–. Se considera que la hipótesis es válida para todas las FUNCIONES DE PRODUCCIÓN que se emplean en economía. En la razón de que la curva de demanda de corto plazo de la empresa (► CORTO PLAZO; CURVA DE DEMANDA) por un factor de producción se grafique en forma descendente de izquierda a derecha, y de que el COSTO MARGINAL de corto plazo de la empresa se grafique en forma ascendente de izquierda a derecha. Éstos son elementos importantes para asegurar una determinada posición de EQUILIBRIO de corto plazo en la empresa. No se debe confundir la hipótesis con el supuesto de RENDIMIENTOS A ESCALA decrecientes. Éste se refiere a lo que sucede con la producción cuando todos los factores de ésta crecen en la misma proporción, en tanto que la ley del producto marginal decreciente se refiere a incrementos en la relación de un factor respecto de los otros. Uno es relevante para el análisis de LARGO PLAZO de la TEORÍA DE LA EMPRESA, y el otro lo es para el corto plazo.

Ley Robinson-Patman. ► ANTIMONOPOLIO.

Ley Sherman ► *Sherman Act.* ► ANTIMONOPOLIO.

Ley Sólo Europea / *Single European Act.* La legislación pasada a ley por, y hecha efectiva en, cada Estado miembro de la ► UNIÓN EUROPEA (UE) en 1987. Mediante esta ley, cada Estado aceptó el objetivo de un mercado único a través de toda la UE. El programa implicaba la abolición de los controles de cambio, el reconocimiento de las calificaciones, la abolición de las restricciones al transporte interno (► CABOTAJE), liberalización del mercado de servicios aéreos, de la licitación de la procuración pública, de los servicios de banca y seguros y la abolición de controles fronterizos. (► TRATADO DE SCHENGEN). La ley amplió también la aplicación de la toma de decisiones por calificación mayoritaria, en contra de la unanimidad, en la UE. Un número de áreas (p. ej. tributación) requirieron todavía una decisión unánime de los Estados miembros para que se pudiese hacer cualquier cambio. La Comisión Europea monitorea la

competencia para asegurarse de que ninguna empresa actúe de manera que restrinja el libre movimiento de bienes y servicios en la UE o que explote una posición dominante en el mercado (➤ POLÍTICA DE COMPETENCIA).

Leyes de Prácticas Restrictivas de Comercio / *Restrictive Trade Practices Acts*. La ley de Gran Bretaña de 1956 (consolidada en 1976), basada en las recomendaciones del reporte de la ➤ COMISIÓN DE MONOPOLIOS y fusiones de 1955 sobre discriminación colectiva –un reporte sobre repartición exclusiva, rembolsos agregados y otras prácticas comerciales discriminatorias–. Esta ley requirió el registro de todos los acuerdos entre dos o más empresas, ya fueran compradores o vendedores, que contengan restricciones en ➤ PRECIOS, cantidades o calidad de los bienes comercializados o en los canales de distribución. Con ésta se estableció la Corte de Prácticas Restrictivas. La ley fue remplazada por las Leyes de Competencia de 1980 y 1988 y el nuevo enfoque es no registrar los acuerdos pero castigar quienes hacen acuerdos anticompètitivos. ➤ POLÍTICA DE COMPETENCIA.

Leyes del salario mínimo / *Minimum-Wage laws*. Legislación que prohíbe el pago de salarios por debajo de un nivel previamente especificado por el gobierno; el objetivo de dicha prohibición es impulsar los ingresos de los menos pagados; los economistas dudan frecuentemente de la eficacia de este método de apoyo al ingreso, ya que se convierte en una forma de control de precios (➤ POLÍTICA DE PRECIOS E INGRESOS). Si el salario mínimo es fijado muy alto, los empleadores decidirán que simplemente no pueden contratar tanta gente (➤ DEMANDA DE TRABAJO). Si por otra parte, el salario mínimo es muy bajo, será insuficiente para aliviar la POBREZA. En defensa de estas leyes se ha argumentado que la demanda de trabajo es muy inelástica en la práctica (➤ ELASTICIDAD) y que no incrementan el problema de la TRAMPA DE LA POBREZA.

Libertad de entrada / *Freedom of entry*. Capacidad de un nuevo oferente para entrar al MERCADO de un bien. La entrada es libre cuando no existen BARRERAS DE ENTRADA. ➤ COMPETENCIA PERFECTA.

Libra flotante / *Floating pound*. ➤ TIPO DE CAMBIO.

Libra spot / *Spot sterling*. ➤ MERCADO DE CAMBIOS A FUTURO.

Libra verde / *Green pound*. ➤ MONEDA AGROPECUARIA.

Libre a bordo / *Free on board*. ➤ LAB.

Libre comercio / *Free trade*. Condición en la cual el libre flujo de bienes (➤ BIEN ECONÓMICO) y SERVICIOS en el intercambio internacional no se restringe ni fomenta por la intervención directa del gobierno. Ahora es casi un arcaísmo, puesto que todos los gobiernos están implicados con gran fuerza en la regulación del comercio en el exterior. El medio más común para afectar la distribución y los niveles del comercio internacional son las TARIFAS y las CUOTAS a la importación y los subsidios a la exportación (➤ INCENTIVOS A LA EXPORTACIÓN). Se ha aceptado en forma amplia entre los economistas que una política de libre comercio internacional es deseable para lograr la optimización de la producción y el INGRESO mundiales en el largo plazo. La ORGANIZACIÓN EUROPEA PARA LA COOPERACIÓN Y EL DESARROLLO y las Naciones Unidas realizan esfuerzos en pro de la liberalización del comercio, pero la mayoría de los economistas argumentan que en las condiciones actuales la completa libertad de comercio no es deseable. De cualquier forma, es obvio que determinados países ganarían con el proteccionismo (➤ UNIONES ADUANERAS; ARGUMENTO DE LA INDUSTRIA INFANTIL; PROTECCIÓN). Hacia fines del siglo XVIII hubo una fuerte reacción contra el MERCANTILISMO, el cual había defendido la intervención del gobierno para obtener un superávit en el COMERCIO VISIBLE. Esta reacción se consolidó en un nuevo liberalismo económico y la doctrina de LAISSEZ-FAIRE. Los ECONOMISTAS CLÁSICOS apoyaron una política de libre comercio sólo como una parte de su creencia general en lo que ADAM SMITH denominó la "mano oculta": la mayor cantidad de bienes se obtiene si se permite que cada individuo persiga su propia GANANCIA. La era del libre comercio en Inglaterra duró casi un siglo. Después de la Segunda Guerra Mundial el nacionalismo económico alcanzó su nivel máximo y se abandonó el libre comercio en favor del proteccionismo. Sin embargo, desde el fin de la Segunda Guerra Mundial existe una aceptación internacional general de los peligros que implica el proteccionismo y de que es necesaria la reducción de algunas barreras al COMERCIO INTERNACIONAL, sobre todo de bienes manufacturados. El progreso en este sentido ha sido lento y, de manera paradójica, se asocia con el crecimiento de UNIONES ADUANERAS regionales. ➤➤ COMUNIDAD ECONÓMICA EUROPEA; ASOCIACIÓN EUROPEA DE LIBRE COMERCIO; ACUERDO GENERAL SOBRE ARANCELES Y COMERCIO.

Libre mercado / *Free market*. MERCADO en el que se permite que actúen las fuerzas de la OFERTA y la DEMANDA sin ser obstaculizadas por regulaciones gubernamentales u otras interferencias.

Licencia de importación / *Import licence*. Documento que otorga al importador autoridad para importar la mercancía a que se refiere la licencia. Es un instrumento que capacita al gobierno para regular y supervisar el flujo de importaciones; por ejemplo, bajo sus regulaciones de CUOTAS de importación.
Ligado / *Peg*. ➤ TIPO DE CAMBIO.
Ligado a un índice / *Index-linked*. ➤ INDIZACIÓN.
Limitaciones de dividendos / *Dividend limitation*. Durante el tiempo que se aplicaron políticas de ingresos en Gran Bretaña (➤ POLÍTICAS DE PRECIOS E INGRESOS), y en otros tiempos cuando se han "congelado" salarios con la intención de controlar la INFLACIÓN, el gobierno también impuso una limitación a los DIVIDENDOS. En 1969 los dividendos ordinarios totales con respecto a las cuentas anuales de una compañía se limitaron a no más de 3.5% sobre el monto declarado el año anterior.
Límite de exposición por país / *Country exposure limit*. Forma de control administrativo del crédito mediante la cual un banco fija un límite máximo de endeudamiento a un país; en otras palabras, el monto máximo de recursos que un banco está dispuesto a comprometer en un país determinado. Estos límites se designan por periodos y están sujetos a revisión cuando las condiciones de un país se deterioran o cuando mejoran. Algunos de los grandes bancos internacionales tienen tal conocimiento de los países donde operan que llegan a fijar límites no sólo de tipo global sino por sector, región, industria e inclusive hasta por proyecto, demostrando el complicado control de sus sistemas de evaluación de riesgo. Los bancos siguen el principio actuarial de diversificación de la cartera de crédito, motivo por el cual no comprometen todos sus recursos en un solo país, sino diversifican entre varios con diferentes riesgos y en diferentes sectores. Un país se puede calificar de riesgo medio, pero los préstamos a entidades estatales se califican como de alto riesgo y los préstamos a ciertas compañías del sector privado como de riesgo bajo o mínimo (➤ RIESGO POR PAÍS; RIESGO SOBERANO).
Límites al gasto departamental (LGD) / *Departmental expenditure limits* (DEL). La porción del gasto público en Gran Bretaña que es asignado a los principales departamentos gubernamentales en los presupuestos revolventes trianuales. ➤ GASTO PÚBLICO.
Línea de crédito / *Credit Line*. Cantidad determinada de dinero que una institución de crédito pone a disposición del cliente durante un periodo específico.
Línea de crédito avisada / *Advised line of credit*. Crédito que se confirma por escrito en los términos y condiciones bajo los cuales el banco está preparado para otorgarlo. Por lo general, estas facilidades son de tres tipos:

1. Bueno hasta ser cancelado. En donde el banco puede terminar la línea de crédito cuando lo desee y antes de la terminación el beneficiario puede disponer a voluntad.
2. Revisión anual. En donde la línea de crédito termina un año después de la fecha de confirmación. Durante ese periodo el beneficiario puede disponer a voluntad.
3. Como ofrecimiento, en donde se tiene que consultar con el banco antes de cada disposición.

Línea del presupuesto / *Budget line*. Un conjunto de combinaciones de diferentes bienes que, dado el ingreso de un consumidor, pueden ser adquiridos. Si hubiesen dos bienes (por ejemplo, libros y CDs) la línea del presupuesto podría ser trazada en una gráfica que tuviese libros en uno de los ejes y los CDs en el otro (➤ CURVA DE INDIFERENCIA). Dado que el precio de cada uno y el ingreso del consumidor sería una línea derecha con una pendiente hacia abajo, cortando cada uno de los ejes en la cantidad máxima de cada bien que se pudiese comprar si todo el ingreso se destinara a ello. La línea del presupuesto representa la restricción que afronta un consumidor y es usada para la toma de decisiones de consumo. ➤ ANÁLISIS DE LAS CURVAS DE INDIFERENCIA.
Líneas de isocosto / *Iso-cost lines*. Líneas que muestran las combinaciones de los montos de dos bienes o FACTORES DE PRODUCCIÓN que se pueden comprar con el mismo gasto total.
Lingote / *Bullion*. Oro, plata y otros metales preciosos en barras, no en monedas. El oro en forma de lingote se utiliza en transacciones monetarias internacionales entre los BANCOS CENTRALES y forma un respaldo parcial para muchas MONEDAS (➤ PATRÓN ORO). Un mercado *bullion* es un MERCADO DE ORO. También se refiere a una escuela de pensamiento mercantilista, cuyos principales exponentes se presentaron en España, antes de la Revolución Industrial, que consideraba al oro y a los metales preciosos como las variables que determinan la actividad económica de un país, por lo cual había que aumentar el inventario y flujo de los mismos al máximo. Los miembros de esta escuela se denominaron bullionistas.
Liquidación / *Liquidation*. Terminación, disolución o conclusión de una sociedad mercantil (➤ RESPONSABILIDAD LIMITADA). La liquidación de

una compañía se puede iniciar por los accionistas, los directores (liquidación voluntaria), sus acreedores, o por una orden legal si la compañía es insolvente (➤ INSOLVENCIA). Cuando se inicia por los acreedores, se nombra un liquidador para que se haga cargo de los ACTIVOS de la compañía y pague a los acreedores. En caso de insolvencia, esas funciones se realizan, al menos en forma inicial, por el liquidador oficial. Si la compañía es solvente, los tenedores de acciones ordinarias reciben el superávit que queda después que se saldan los pasivos ➤ BANCARROTA.

Liquidez / *Liquidity.* Facilidad con que un ACTIVO se puede cambiar por DINERO. La liquidez de un activo se determina por la naturaleza del MERCADO en el cual se comercia. Por ejemplo, las acciones de una compañía son líquidas porque hay un mercado bien organizado en donde se pueden comprar y vender, por lo que se pueden convertir en EFECTIVO en un tiempo muy corto. Por otro lado, una casa por lo regular es ilíquida pues requiere algún tiempo y esfuerzo venderla, aun cuando la DEMANDA por casas sea bastante fuerte. El término también se puede aplicar a una institución o a un individuo; se dice que una empresa es líquida si alta proporción de sus activos se conservan en forma de dinero o activos, muy líquidos. El grado de liquidez de la empresa, en este sentido, muestra su capacidad para resolver sus gastos en forma tan rápida como para evitar la BANCARROTA.

Liquidez internacional / *International liquidity.* Monto de oro, MONEDAS DE RESERVA y DERECHOS ESPECIALES DE GIRO, disponibles para financiar el comercio internacional. En 1958, cuando la libra esterlina se hizo convertible (➤ CONVERTIBILIDAD), las monedas de reserva líderes eran el dólar y la libra esterlina. Por tanto, aparte de los PRÉSTAMOS *ad hoc* hechos por el FONDO MONETARIO INTERNACIONAL, el crecimiento de la liquidez necesaria para financiar la expansión del comercio mundial en los siguientes casi 15 años se tuvo que encontrar en el crecimiento de la producción de oro y en el suministro de dólares y libras. La oferta física de oro se limita casi por completo a la producción de las minas de Sudáfrica y la Unión Soviética. El precio oficial del oro en términos de dólares se había fijado hasta fines de 1971 a su nivel de 1934 de 35 dólares la onza. Con la declinación de la posición del Reino Unido en el comercio mundial, la aceptación de la libra como moneda de reserva se redujo. El crecimiento necesario de liquidez, por tanto, tuvo que ser satisfecho con los dólares que salían de Estados Unidos, provenientes del hecho de que su BALANZA DE PAGOS tuvo déficit por muchos años. Al final, se presentaron presiones para eliminar este déficit y en consecuencia surgió la preocupación de si habría liquidez adecuada en el futuro para financiar el comercio. En términos amplios, si no hay suficiente liquidez disponible, se podría presentar una disminución en los precios y el comercio mundial (➤ TEORÍA CUANTITATIVA DEL DINERO). Por último, surgió una crisis de confianza; en noviembre de 1967 se devaluó la libra (DEVALUACIÓN) y a principios de 1968 se perdió el control sobre el mercado del oro. El antiguo precio fijo se conservó, pero sólo para el oro en finanzas internacionales. Apareció por separado un precio para el oro del MERCADO LIBRE. Otra vez, en agosto de 1971, el gobierno de Estados Unidos impuso una carga de 10% a las importaciones, suspendió la convertibilidad del dólar e introdujo otras medidas para corregir el déficit de balanza de pagos. En diciembre de 1971, el "grupo de los diez" países del FMI en el Smithsonian Institute, Washington, acordaron revaluar sus monedas para dar al dólar estadounidense una devaluación efectiva de 10%, y la carga de las importaciones se levantó. Habiendo tomado medidas para revertir el déficit de Estados Unidos, se acordó efectuar pláticas para considerar la reforma del sistema monetario internacional en el largo plazo. Hay dos tipos de solución al problema: **1.** Un sistema de TIPOS DE CAMBIO flexibles, que en el extremo teórico harían innecesario mantener liquidez internacional en forma de reservas de oro y DIVISAS, y **2.** Un incremento en la liquidez por medio del aumento del precio del oro o inventando una nueva MONEDA. En diciembre de 1971 el Acuerdo Smithsoniano reafirmó que se llevaran a cabo pláticas en torno a la necesidad de tipos de cambio estables. En la práctica no funcionó esta política, ya que en junio del año siguiente se dejó flotar la libra, y esto inició una era en que todas las monedas principales dejaron de tener paridades fijas y entraron en flotación, si bien la flotación fue administrada. A fines de la década de los sesentas, se empezó a desarrollar una nueva fuente de liquidez internacional, de manera parcial como resultado del déficit de Estados Unidos, en la forma de euromonedas y en particular del EURODÓLAR, J. M. KEYNES ya había expuesto un esquema de un BANCO CENTRAL para bancos centrales en la Conferencia de BRETTON WOODS, el cual emitiría su propia moneda denominada BANCOR. Keynes argumentó:

"se necesita una cantidad de moneda internacional que no sea ni determinada de una manera impredecible e irrelevante como, por ejemplo, por el progreso técnico de la vieja industria, ni sujeta a variaciones amplias dependiendo de las políticas de reservas en oro de países individuales, sino que se gobierne por los requerimientos reales del comercio mundial". En 1969 se revisaron los artículos del acuerdo del FMI para poder distribuir derechos especiales de giro (DEG), los cuales tienen una gran afinidad con el bancor de Keynes. La primera distribución de los DEG, valuada en 3500 millones de dólares, se hizo a principios de 1970. Con la introducción de la Unidad Monetaria Europea, utilizada por los miembros del MERCADO COMÚN EUROPEO en su comercio interno, surgió otra importante nueva fuente de liquidez. Pero, el incremento en el precio del petróleo de la OPEP, en 1972-1973, causó un dramático cambio en la balanza de liquidez internacional (► ORGANIZACIÓN DE PAÍSES PRODUCTORES DE PETRÓLEO). Como resultado, la DEUDA externa de los países menos desarrollados aumentó de 75 millones de dólares en 1970 a 400 mil millones en 1980. El déficit de balanza de pagos de los países menos desarrollados no miembros de la OPEP fue de alrededor de 70 mil millones de dólares en 1980; los países desarrollados en conjunto tuvieron un déficit de alrededor de 50 mil millones de dólares, en contraste con un superávit de 108 mil millones que obtuvo la OPEP. Sin embargo, en 1981 el superávit de la OPEP disminuyó a 53 mil millones de dólares y en 1982 su balanza de pagos cayó en déficit por primera vez en 20 años. El rechazo de los países de la OPEP a invertir sus reservas denominadas en una sola moneda, condujo a la diversificación de las monedas de reserva, alejándose del dólar y la libra, adquiriendo otras monedas, como el marco alemán, el franco francés y el yen japonés. ► NACIÓN ACREEDORA; CONFERENCIA DE LAS NACIONES UNIDAS PARA EL COMERCIO Y EL DESARROLLO.

Líquido / *Liquid*. **1.** En economía, un ACTIVO es líquido si está en EFECTIVO o se puede convertir a efectivo en forma rápida y sin pérdidas grandes. Se dice que los activos tienen grados de LIQUIDEZ, que son su cercanía a efectivo. El AHORRO postal y los BILLETES DE LA TESORERÍA son activos muy líquidos, además del efectivo y los depósitos bancarios. ►► PREFERENCIA POR LIQUIDEZ. **2.** La LIQUIDEZ INTERNACIONAL consiste en el total de RESERVAS DE ORO Y DIVISAS y en los DERECHOS ESPECIALES DE GIRO de todos los países.

Lloyds / *Lloyds*. Asociación de aseguradoras privadas británicas, que se estableció por Ley del Parlamento de 1871. Cerca de 6000 miembros están organizados en más de 400 sindicatos, cada uno se encabeza por un suscriptor de tiempo completo (► SUSCRIPCIÓN) que escribe pólizas en nombre de los miembros, cada uno de los cuales ostenta responsabilidad ilimitada. Se negocia con los clientes a través de AGENTES. El mercado de seguros Lloyds trata con casi cualquier tipo de seguros, pero se especializa de manera tradicional en el mercado marino y proporciona un sistema completo de información de embarques.

Longfield, Samuel Mountifort (1802-1884). Abogado irlandés que fue el primer titular de la cátedra de economía política en Trinity College, Dublín. Su trabajo más importante sobre economía fue *Lectures on Political Economy*, el cual se publicó en 1834. Fue un convencido atacante de la teoría del valor del trabajo o ► VALOR, TEORÍAS DEL, y desarrolló una teoría de la productividad de los ingresos marginales (► PRODUCTO DEL INGRESO MARGINAL) del TRABAJO y del CAPITAL. Por otro lado, algunas de sus ideas sobre el capital y los INTERESES prefiguraron el trabajo de la ESCUELA AUSTRIACA.

Lonja mercantil y de embarques del Báltico / *Baltic exchange*. Las funciones del *Baltic Mercantile and Shipping Exchange* se dividen en: *a*) Cambio de mercancías, especializado en granos y en OPERACIONES A PLAZO que comprende expertos en la compra de fletes de granos, vendiendo una cantidad equivalente en el mercado, o sea, VENTA DE FUTUROS y volviendo a comprar el grano protegiéndose a sí mismos para CUBRIRSE de las fluctuaciones de los precios. *b*) El mercado de fletes, donde se efectúan casi todos los negocios que tengan algo que ver con los fletes y consignaciones, expidiendo la demanda de éstos a través de corredores de seguros de buques y los propietarios navieros representados por agentes. En un sinnúmero de ocasiones las consignaciones se fletan entre dos puertos de países lejanos, de manera que el *Baltic* es una exportadora de INVISIBLES; con el desenvolvimiento del transporte aéreo el *Baltic* ha creado también un mercado de consignaciones aéreas.

Lote / *Lot*. Cantidad mínima de valores que puede ser sujeta de una operación normal en un mercado de valores. Cuando la cantidad es menor a la mínima estipulada se denomina "pico".

Lucas, Robert E. (n. 1937). Un economista de la Universidad de Chicago, Lucas probablemente tuvo más influencia que nadie más en los setentas sobre la investigación en ► MACROECONOMÍA. Él fue el hombre que tomó las

➤ EXPECTATIVAS RACIONALES, observadas primero por Ruth en 1964, e investigó sus ricas implicaciones para la política económica. También hizo mucho más que nadie en la promoción de la hipótesis de expectativas racionales. Su nombre fue puesto a la ➤ CRÍTICA LUCAS, el argumento de que las relaciones que parecen caracterizar los factores fundamentales de una economía, no pueden ser confiables definitivamente, ante un cambio de política. En particular, la curva de Phillips (➤ PHILLIPS, A. W. H.) que se rompe tan pronto uno intenta explotar la aparente disyuntiva entre inflación y desempleo. Actualmente se da por sentado que en la evaluación de un cambio de política, las autoridades tienen que tomar en cuenta cualquier cambio en las expectativas y el subsiguiente comportamiento a partir de un cambio de política. Por estas contribuciones, Lucas ganó el ➤ PREMIO NOBEL DE ECONOMÍA en 1995. ➤ TEOREMA DE LA INEFECTIVIDAD DE LA POLÍTICA; NUEVA ECONOMÍA CLÁSICA.



M1 / M_1. ➤ OFERTA DE DINERO.
M2 / M_2. ➤ OFERTA DE DINERO.
M3 / M_3. ➤ OFERTA DE DINERO.

Macroeconomía / *Macroeconomics*. Parte de la economía que se ocupa de manera principal del estudio de las relaciones entre los grandes agregados económicos, de los cuales los más importantes son el INGRESO NACIONAL, el AHORRO agregado y el gasto de los consumidores, la INVERSIÓN, el empleo agregado, la cantidad de dinero (➤ OFERTA DE DINERO), el nivel de precios promedio (➤ NIVEL DE PRECIOS PROMEDIO) y la BALANZA DE PAGOS. Está muy relacionada con la explicación de los determinantes de las magnitudes de estos agregados y de sus tasas de cambio a través del tiempo. Una preocupación importante es, además, el papel del gasto del gobierno (➤ PRESUPUESTO), la TRIBUTACIÓN y la POLÍTICA MONETARIA en la determinación del nivel general de la actividad económica. La macroeconomía procede definiendo y analizando algunas relaciones profundas entre los agregados, encontrando las condiciones bajo las cuales el sistema está en EQUILIBRIO estático o dinámico y notando las características del estado de equilibrio. Esto permite hacer predicciones acerca de las consecuencias de cambios en ciertas magnitudes clave, por ejemplo, el nivel de inversión o el gasto del gobierno. La macroeconomía moderna data desde la publicación de KEYNES *The General Theory of Employment, Interest and Money* en 1936. ➤ POLÍTICA FISCAL; DETERMINACIÓN DEL INGRESO, TEORÍA DE LA; CICLO ECONÓMICO.

Madurez / *Maturity*. Fecha en que se paga el principal de un valor redimible. ➤➤ VALORES REDIMIBLES; VALORES.

Malthus, Thomas Robert (1766-1834). Estudió en St. John's College, Cambridge, donde continuó estudios de matemáticas y filosofía. Ingresó a la Iglesia de Inglaterra y se convirtió en sacerdote rural. Luego, fue profesor de historia y economía política en East India Company's Haileybury College. Su *Essay on the Principle of Population as it Affects the Future Improvement of Society*, se publicó en 1798, con una edición revisada en 1803. Sus otros trabajos incluyen: *An Inquiry into the Nature and Progress of Rent* (1815), *The Poor Law* (1817), *Principles of Political Economy* (1820) y *Definitions of Political Economy* (1827). Malthus se recuerda por sus ensayos sobre POBLACIÓN; ésta tenía una tasa de crecimiento natural descrita por una PROGRESIÓN GEOMÉTRICA, mientras que los recursos naturales necesarios para soportar el crecimiento poblacional crecían a una tasa similar a una PROGRESIÓN ARITMÉTICA. Sin restricciones, por tanto, habría una presión continua sobre los estándares de vida, tanto en términos de espacio como de producción. Malthus abogó por las restricciones morales en el tamaño de las familias y sostuvo un gran argumento junto con RICARDO contra la ley de Say (➤ SAY, J. B.). En forma breve, la ley de Say indica que no puede haber sobreproducción o subproducción general de BIENES, debido a que cualquier cosa que se compra por alguien, se debe vender por alguien más. (J. M. KEYNES encontró cierta afinidad entre las conclusiones de Malthus y su propia *Teoría General*.) Malthus, sin embargo, argumentó de manera estricta dentro del supuesto básico de la igualdad entre el AHORRO y la INVERSIÓN planeados de la ECONOMÍA CLÁSICA, y estaba muy lejos del supuesto revolucionario de Keynes de que se igualan sólo con movimientos en el INGRESO total. Para Malthus, el ahorro era la inversión. Su argumento por subconsumo era sólo que un incremento en el ahorro disminuye de manera necesaria el consumo, por un lado, y por otro, aumenta la producción de bienes de consumo a través del incremento en la inversión. Al mismo tiempo, debido a que la oferta de TRABAJO es inelástica (➤ ELASTICIDAD), aumentan los salarios y, por tanto, los costos. ➤ SISMONDI, J. C. L. S. DE.

Malynes, Gerald (1586-1641). Comerciante inglés, oficial del gobierno y exponente des-

tacado del MERCANTILISMO. Sus publicaciones incluyen: *A treatise of the Canker of England's Commonwealth* (1601), *Saint George for England, allegorically Described* (1601), *England's View in the Unmasking of the two Paradoxes* (1603), *The Maintamance of Free Trade* (1622) y *The Centre of the Cicle of Commerce* (1623). Mostró cómo una salida de metales preciosos podría provocar una caída en los precios internos y un aumento en los precios del exterior. Esto constituyó una clarificación importante del pensamiento económico de ese tiempo. Propuso que hubiera un aumento significativo en las TARIFAS y que se prohibieran las EXPORTACIONES de ORO y PLATA EN LINGOTES, porque creía que el crecimiento de un país estaba relacionado con la acumulación de metales preciosos. Pensaba que se debía utilizar el control de cambios para mejorar los TÉRMINOS DE INTERCAMBIO del Reino Unido y basaba su política en la creencia de que las exportaciones de este país eran inelásticas respecto del precio (➤ ELASTICIDAD). ➤ TEORÍA CUANTITATIVA DEL DINERO.

Mandeville, Bernard de (1670-1733). Mandeville nació en Dort, Holanda, se graduó de doctor en medicina en Leyden y se estableció como médico general en Londres. En 1705 publicó un poema llamado *The Grumbling Hive*, el cual se reeditó en 1714 y 1729 con el título de *The Fable of the Bees or Private Vices, Public Benefits*. En este panfleto mostró cómo a pesar de que los individuos se envuelven en vicios profanos en su comportamiento privado, en forma agregada contribuyen al bien público, por lo que se podían perdonar. ADAM SMITH criticó en forma severa la naturaleza satírica del trabajo (➤ "MANO INVISIBLE").

Manejo de la demanda / *Demand management*. ➤ POLÍTICA FISCAL.

"Mano invisible" / *"Invisible hand"*. ADAM SMITH creía que la sociedad era tal que aunque los individuos persiguieran su propia ventaja, el mayor beneficio social se obtenía siendo libres para hacerlo. Cada individuo era "guiado por una mano invisible para alcanzar un fin que no era parte de su intensión". ➤ MANDEVILLE, B. DE; SISTEMA DE PRECIOS; RECURSOS.

Mano oculta / *Hidden hand*. ➤ "MANO INVISIBLE"; SMITH, ADAM.

Mantenimiento de precios / *Price maintenance*. ➤ MANTENIMIENTO DE LOS PRECIOS DE REVENTA.

Mantenimiento de los precios de reventa (MPR) / *Resale price maintenance* (RPM). Práctica mediante la cual un fabricante requiere que los distribuidores de su producto revendan a ciertos PRECIOS, o no inferiores a los precios mínimos que establece para sus productos.

Mapa de indiferencia / *Indifference map*. ➤ CURVA DE INDIFERENCIA.

Máquina de caja automática (MCA) / *Automatic Teller Machine* (ATM). Máquina de caja automática o cajero automático. ➤ TARJETA DE CRÉDITO.

Margen / *Spread*. Diferencial que se expresa en puntos porcentuales entre la tasa de interés activa de un préstamo y la tasa de interés base, pudiendo ser esta última el Costo Porcentual Promedio de captación de recursos (CPP) , la tasa PRIME, LIBOR o cualquier otra.

Margen bruto / *Gross margin*. En los negocios al menudeo, el margen sobre la renta que equivale a la diferencia entre el PRECIO de compra de un bien y el que paga el detallista, es decir, dicho margen no excluye GASTOS FIJOS, REVALUACIÓN DE INVENTARIOS o de IMPUESTOS. Algunas veces al margen bruto se le identifica en forma imprecisa con la *utilidad bruta*, pero este término tiene un significado diferente que se define de manera estricta en contabilidad. ➤ UTILIDAD. También se aplica a la cuota o "spread" por un préstamo internacional o doméstico, así como al lanzamiento o emisión del servicio de BANCA DE INVERSIÓN; es decir, el precio al que el sindicato comprador adquiere los valores de la corporación y al que los vende en el mercado de valores el día de la colocación.

Marginal, costo / *Cost, marginal*. ➤ COSTO MARGINAL.

Marginal, producto / *Product, marginal*. ➤ PRODUCTO MARGINAL.

Markowitz, Harry M. (n. 1927). De la Universidad de la ciudad de Nueva York y ganador conjunto en 1990 del ➤ PREMIO NOBEL DE ECONOMÍA, se le acredita con la contribución pionera en el campo de la economía financiera. Su aportación fue reconocer que el riesgo de un activo que era relevante para evaluar su precio era el riesgo relativo al del mercado en general. Otros riesgos más específicos para otros activos en lo particular pueden ser diversificados en una ➤ CARTERA DE TAMAÑO MODERADO. Con esta contribución, el problema masivo de diseñar una cartera óptima con el máximo rendimiento esperado con el mínimo riesgo podría ser reducido al problema bidimensional de buscar la media y la varianza de los rendimientos de la cartera. Esto estableció los fundamentos del ➤ MODELO PARA COTIZACIÓN DE ACTIVOS DE CAPITAL.

Marris, Robin Lapthorn (1924). ➤ EMPRESA, TEORÍA DE LA.

Marshall, Alfred (1842-1924). Estudió en la Merchant Taylor's School y se graduó en matemáticas en el St. John's College, Cambridge. En 1868 ocupó el puesto de profesor de ciencias morales en Cambridge, y durante

esta época empezó a estudiar economía. En 1882 pasó a ser profesor titular de economía política en Bristol. En 1885 regresó a Cambridge como profesor de economía política, puesto que mantuvo hasta su retiro en 1908. Sus trabajos más importantes incluyen: *The Pure Theory of Foreign Trade* (1879), *The Principles of Economics* (1890), *Industry and Trade* (1919), y *Money, Credit and Commerce* (1923). Marshall perteneció a la larga tradición de la ESCUELA CLÁSICA inglesa, que se fundó por ADAM SMITH y DAVID RICARDO, y tuvo gran influencia en varias generaciones de economistas. Su logro consistió en perfeccionar y desarrollar la teoría MICROECONÓMICA a tal grado que mucho de lo que escribió todavía es familiar para los lectores de los textos elementales de economía en la actualidad. Su teoría del VALOR conjuntó los diversos elementos de las teorías previas. Por un lado, mostró cómo la demanda de una MERCANCÍA depende de la UTILIDAD o bienestar del consumidor. Entre más tenga de una mercancía un consumidor, menor será la utilidad o beneficio que recibe con una compra adicional (► GOSSEN, H.). No comprará otra mercancía hasta que esta utilidad extra llegue a cero. Más bien, dejará de comprar cuando se dé cuenta que el DINERO que debe pagar por ella vale más para él que los beneficios de tener una unidad adicional de la mercancía. En este punto de EQUILIBRIO una disminución en el PRECIO, por tanto, significa que vale la pena para él cambiar su dinero por más de la mercancía. En general, por tanto, una reducción en el precio incrementa la cantidad de la mercancía que se demanda y, en teoría, se podría hacer un cuadro que mostrara qué cantidad se demandaría a cada precio. La gráfica resultante mostraría una CURVA DE DEMANDA con pendiente negativa. Marshall inventó la expresión ELASTICIDAD para describir su medición de la respuesta de la demanda a pequeños cambios en el precio. En forma similar, en el lado de la oferta, mayores precios generan incrementos en la producción, y se puede elaborar un cuadro con los datos de la oferta y su gráfica correspondiente. El precio de la mercancía se determina en el punto donde se intersecan las dos curvas; éstas trabajan como un par de tijeras, ninguna de cuyas navajas corta sin la presencia de la otra. Marshall reconoció que su teoría de la utilidad del consumidor era en algunos aspectos una sobresimplificación. No toma en cuenta los bienes complementarios o competitivos (► DEMANDA COMPLEMENTARIA) y supone que la UTILIDAD MARGINAL del dinero es constante. Sin embargo, argumentó que su análisis se aplica a pequeños cambios en el precio y a bienes en los que se gasta sólo una proporción insignificante del ingreso. Fue dentro de este marco que Marshall trató la idea del SUPERÁVIT DEL CONSUMIDOR (► DUPUIT, A. E. J.). Para una cantidad determinada de mercancía que se compra en un mercado competitivo, el precio es el mismo para cada unidad de la mercancía que se vende. Sin embargo, para cualquier comprador individual el precio es igual a la utilidad que tiene para él la última unidad de la cantidad total que compra; la penúltima tiene mayor valor, la antepenúltima tiene aún más valor, etc. Estas utilidades se pueden sumar y la diferencia entre este resultado y la cantidad que se paga es el superávit del consumidor. Estaba consciente de las limitaciones del "Estado Estático" del análisis clásico típico y enfatizó la importancia del periodo de producción. Reconoció el elemento tiempo como la dificultad número uno de casi cualquier problema económico. Consideró: **1.** Un periodo de mercado en el cual todas las ofertas de mercado son fijas, **2.** Un periodo corto en el cual las ofertas se pueden incrementar pero sólo al nivel posible con un mejor uso de la capacidad existente, y **3.** Un periodo largo durante el cual las capacidades se pueden incrementar. Los economistas clásicos mostraron cómo la RENTA se recibe por el terrateniente como superávit. Debido a que la tierra era un FACTOR DE PRODUCCIÓN con oferta fija, se diferenciaba de otros factores de producción en que sus rendimientos no se relacionaban con trabajo hecho. Marshall extendió el concepto señalando que en el corto plazo, el CAPITAL hecho por el hombre también tenía una oferta fija y, durante el periodo que tomaba la manufactura, ganaba una CUASI-RENTA. ►► COURNOT, A. A.; CRITERIO MARSHALL-LERNER; MILL, J. S.

Martilleo, martilleando / *Hammered, hammering*. Términos que se emplean en algunos MERCADOS DE VALORES, en caso de que un miembro no pueda cumplir sus obligaciones y el consejo haga un anuncio formal para tal efecto.

Marx, Karl (1818-1883). Nació en Trier, estudió filosofía en la Universidad de Bonn y en el Centro Hegeliano de la Universidad de Berlín y obtuvo un doctorado en Jena. Por un tiempo fue editor de *Rheinische Zeitung*, pero la publicación se prohibió y en 1843 se mudó a París. Ahí inició su amistad y asociación cercana con Friedrich Engels, quien fomentó en él un interés por la economía política. Después de un breve regreso a Alemania fue deportado y en

1849 se estableció en Londres, donde permaneció hasta su muerte en 1883. *The Communist Manifesto*, escrito en forma conjunta por Marx y Engels, se publicó en 1848. En 1859 aparecieron los primeros frutos de su larga y concienzuda investigación en el Museo Británico: la *Critique of Political Economy*. El primer volumen de *Das Kapital* apareció en 1867. Los volúmenes restantes, editados por Engels, se publicaron en forma póstuma en 1885 y 1894.
La economía de Marx es en esencia la de la ESCUELA CLÁSICA, en especial la de DAVID RICARDO, con quien tiene una gran deuda. Sin embargo, separó la economía de su preocupación por la agricultura y los estados estacionarios. Para Marx, el CAPITALISMO es una etapa en el proceso de evolución, que parte de la economía agrícola primaria y se dirige hacia la eliminación inevitable de la propiedad privada y la estructura de clases. Marx ofreció una visión sinóptica del desarrollo de toda la estructura de la sociedad humana. La económica es sólo una parte, aunque fundamental, de sus teorías globales sociológica y política. Marx postuló que la estructura de clases de las sociedades, su sistema político y, por tanto, su cultura, se determinan por la forma en que se producen los bienes y los SERVICIOS. Además, toda la estructura está en evolución. La estructura de clases de un Estado capitalista es un reflejo de la separación entre dueños y no dueños del CAPITAL, cuya división caracteriza la manera en que se realiza la producción y que ya tiene en sí misma los ingredientes necesarios para el cambio. Marx desarrolló, a partir de las teorías de ADAM SMITH y de David Ricardo, su teoría del valor del trabajo (► VALOR, TEORÍAS DEL), la cual ocupa un lugar fundamental en su teoría económica. Para Ricardo, el monto de TRABAJO que se utiliza en la producción de MERCANCÍAS es un determinante burdo de los precios relativos en el largo plazo. Para Marx, sin embargo, la cantidad de trabajo que se emplea en la fabricación de un producto determina el valor, y éste es fundamental e inmutable. No explicó en forma satisfactoria alguna relación con los precios relativos. El consumo de trabajo determina el valor de cambio, el cual es diferente al valor de uso. La distinción entre los dos en el caso del trabajo, que se considera una mercancía en sí mismo, es vital en el análisis de Marx. El capitalista paga salarios que se determinan por el valor de cambio de los trabajadores. Este valor de cambio, a su vez, se determina por el tiempo de trabajo socialmente necesario que se requiere para "producir" al trabajador, esto es, los insumos de trabajo que se necesitan para alimentarlo, vestirlo y educarlo. Sin embargo, el capitalista recibe a cambio el valor de uso del trabajador. El valor del trabajador para el capitalista, quien lo emplea, es mayor que el valor que el capitalista paga a cambio de sus servicios. A esta diferencia Marx la llamó plusvalía(s). Sólo el trabajo produce plusvalía.
Los otros FACTORES DE PRODUCCIÓN, como planta, maquinaria y materias primas, sólo se reproducen a sí mismos en el proceso productivo. (Estas ideas tienen cierta afinidad con el "*produit net*" de los FISIÓCRATAS, aunque en su caso la TIERRA es el único factor capaz de producir superávit.) Al monto de capital que se requiere para pagar salarios Marx le llamó variable (v) (► TEORÍA DEL FONDO DE LOS SALARIOS) y al resto le llamó constante (c). Por tanto, el PRODUCTO INTERNO BRUTO en el sistema marxista se determina por $c + v + s$. A la razón de capital constante a capital total $c/(c + v)$ le llamó composición orgánica del capital. La "tasa de explotación" era s/v. La tasa de ganancia era $s/(c + v)$. El deseo de mayor riqueza, junto con la competencia y el cambio técnico inducen a los capitalistas a invertir el superávit (que expropian de los trabajadores) en maquinaria ahorradora de trabajo. La composición orgánica del capital, por tanto, aumenta a través del tiempo cuanto más se gasta en planta y maquinaria (c) comparado con salarios (v), con el resultado de que, como sólo el capital variable produce superávit (y suponiendo que la tasa de explotación permanece constante), la tasa de ganancia tiende a descender (► GANANCIA DESCENDENTE, TASA DE). Por un lado, ganancias decrecientes y mayor competencia conducen al MONOPOLIO y a la concentración de la RIQUEZA en pocas manos y, por otro lado, existe un estrechamiento considerable de los INGRESOS REALES de los trabajadores por parte de los capitalistas en su intento por mantener las GANANCIAS y surge un amplio "ejército de reserva de desempleados" debido a la mecanización (► RICARDO, D.). El conflicto de clases se volvería cada vez más agudo hasta que el ambiente fuera tal que el cambio inherente en la estructura económica se hiciera manifiesto con la caída del capitalismo.

Matriz / *Matrix*. Grupo de números que se ordenan en filas y columnas. Por ejemplo:

$$\begin{bmatrix} 1 & 2 \\ 3 & 4 \end{bmatrix} \text{ y } \begin{bmatrix} 5 & 2 \\ 7 & 6 \\ 0 & -3 \end{bmatrix}$$

son matrices. Los números individuales se denominan elementos de la matriz. Es común denotar los elementos de una matriz por una letra, como "a", de forma que la matriz se escribiría así:

$$A = \begin{bmatrix} a_{11} & a_{12} & \cdots & a_{1n} \\ a_{21} & a_{22} & \cdots & a_{2n} \\ \cdots & \cdots & \cdots & \cdots \\ a_{m1} & a_{m2} & \cdots & a_{mn} \end{bmatrix}$$

donde cada elemento ahora se define por dos subíndices, el primero de los cuales indica la fila en que aparece el elemento, el segundo muestra la columna. Por ejemplo, a_{21} denota el elemento en la segunda fila, primera columna. Puesto que la matriz A de arriba tiene m filas y n columnas, se dice que es de "orden $m \times n$". Las matrices son de gran importancia en la economía moderna, debido a que muchos MODELOS económicos tienen una estructura matemática que permite su representación con matrices. ►► ANÁLISIS DE INSUMO-PRODUCTO; ÁLGEBRA MATRICIAL.

Matriz de insumo-producto / *Input-output table*. ► ANÁLISIS DE INSUMO-PRODUCTO; LEONTIEF, W. W.; MATRIZ.

Maximando / *Maximand*. Lo que se desea maximizar. Por ejemplo, se puede desear encontrar el nivel de producto que maximiza (hace tan grande como sea posible) las ganancias de una empresa. En ese caso, la GANANCIA es el maximando.

Mayoreo, banca al / *Banking, wholesale*. ► BANCA AL MAYOREO.

McFadden, Daniel L. (n. 1937). Economista de la Universidad de California en Berkeley y ganador conjunto del Premio Nobel de Economía en 2000 por su trabajo en microeconometría, el análisis de grandes bases de datos de las familias, firmas o individuos. En particular el profesor McFadden mejoró las técnicas estadísticas que los economistas usan para estudiar las decisiones que son necesarias ante selecciones limitadas, por ejemplo, si comprar un coche, cuántos hijos tener, si casarse, qué trabajo tomar. Éstas contrastan con decisiones como cuánta comida comprar, porque el rango de opciones es "discreto". Usted puede tener dos o cuatro hijos. McFadden editó con Manski, y contribuyó en *Análisis estructural de datos discretos con aplicaciones econométricas* (1981), y ha escrito una larga lista de documentos sobre transporte, desarrollo económico y producción. McFadden ha tenido interés también en las empíricas del ► COMPORTAMIENTO DEL CONSUMIDOR, TEORÍA DEL, estudiando, por ejemplo, cómo la gente responde a las preguntas de una encuesta. Él ha tenido puestos académicos en Pittsburgh, Yale, Massachusetts Institute of Technology, California Institute of Technology, así como también en Berkeley.

Meade, Sir James Edward (1907-1995). Estudió en Oxford y Cambridge, obtuvo grados en Clásicos y Políticas, Filosofía y Economía. El profesor Meade impartió clases en Oxford y en la London School of Economics antes de cambiarse al final a Cambridge en 1957, donde se convirtió en profesor de economía política. Sus intereses académicos y contribuciones son de una amplia gama, incluyen la teoría pura del COMERCIO INTERNACIONAL (donde introdujo por primera vez la idea del SEGUNDO MEJOR), la teoría del CRECIMIENTO ECONÓMICO, la teoría de las EXTERNALIDADES, la planeación económica, y la teoría del CRECIMIENTO ECONÓMICO y la INFLACIÓN. En un tiempo más reciente, desde su "retiro" de Cambridge en 1974, el profesor Meade trabajó sobre la reforma del sistema de TRIBUTACIÓN directa y sobre la formulación de una política económica para alcanzar el PLENO EMPLEO sin inflación. Sus publicaciones más importantes incluyen: *Planning and the Price Mechanism* (1948), *The Theory of International Economic Policy* (vol. I, 1951, vol. II, 1955), *A Geometry of International Trade* (1952), *A Neo-Clasical Theory of Economic Growth* (1960), *The Theory of Externalities* (1973), *The Intelligent Radical's Guide to Economic Policy* (1975) y, como director del Instituto de Estudios Fiscales, su informe *The Structure and Reform of Direct Taxation* (1978). El profesor Meade recibió el PREMIO NOBEL de economía en 1977.

Mecanismo de precios / *Price mechanism*. ► SISTEMA DE PRECIOS.

Mecanismo de Tipo de Cambio Europeo (MTCE) / *European Exchange Rate Mechanism* (ERM). El régimen de ► TIPO DE CAMBIO FIJO establecido por la entonces Comunidad Europea (► UNIÓN EUROPEA) en 1979. El sistema se diseñó para mantener los tipos de cambio de los países miembros dentro de un rango específico de bandas en relación con cada uno. Cada moneda en el sistema era permitida inicialmente de fluctuar entre ±2.25% respecto de cualquier otra moneda, posteriormente la banda se amplió a hasta ±15%. El MTCE llegó a ser visto como el precursor de la ► UNIÓN MONETARIA EUROPEA (UME), cuya membresía representaba una condición implícita de ingreso a la UME de acuerdo con el ► TRATADO DE MAASTRICHT.

Mecanismo de trasmisión / *Transmission mechanism*. Proceso mediante el cual cambios en la oferta monetaria afectan el nivel de la DEMAN-

DA AGREGADA; hay diferentes maneras de operar de este mecanismo. Primero, con efectivo extra, la gente adquirirá más bienes. Segundo, más indirecto, con dinero extra, la gente decidirá adquirir más BONOS, como medio para almacenar su nueva riqueza; este incremento en la demanda de bonos empujará los precios hacia arriba y las tasas de interés hacia abajo, lo cual estimulará a la nueva INVERSIÓN. El MONETARISMO se concentra en el proceso directo, mientras que la ECONOMÍA KEYNESIANA ha tendido a reducir la importancia del dinero, considerando que sus efectos operan sólo mediante el segundo mecanismo, el indirecto.

Media / *Mean.* ➤ PROMEDIO.

Media aritmética / *Arithmetic mean.* ➤ PROMEDIO.

Media geométrica / *Geometric mean.* ➤ PROMEDIO.

Mediana / *Median.* ➤ PROMEDIO.

Medio de cambio / *Medium of exchange.* ➤ DINERO.

Memorándum de asociación / *Memorandum of association.* Documento que forma la base del registro de una compañía. Debido a que se requiere por la Ley de Compañías, el Memorándum de asociación debe incluir los nombres de los suscriptores del CAPITAL con el número de ACCIONES que acordaron tomar, el nombre y domicilio de la compañía y, donde se aplique, sus poderes y objetivos y que la RESPONSABILIDAD de los miembros es limitada (➤ LEY DE COMPAÑÍAS). Los *Artículos de asociación* determinan las reglas con las que la compañía debe administrar, por ejemplo, la elección de directores y la convocatoria a reuniones. De manera más común se conoce con el nombre de acta constitutiva.

Menger, Carl (1840-1921). Fue profesor de economía en la Facultad de Derecho de la Viena University de 1873 a 1903. Su trabajo más importante, en el cual desarrolla su teoría de la utilidad marginal, *Grundsätze der Volkswirtschaftslehre* se publicó en 1871. Fue uno de los tres economistas que en la década que comenzó en 1870 expusieron en forma independiente la teoría del VALOR que se basa en la UTILIDAD MARGINAL, cuyo trabajo tuvo profunda influencia en la subsecuente evolución del pensamiento económico (➤ GOSSEN, H. H.; JEVONS, W. S.; WALRAS, M. E. L.). Argumentó que el intercambio se lleva a cabo porque los individuos valoran de manera subjetiva y en forma diferente la misma MERCANCÍA. Menger consideró las mercancías en orden inverso a su lugar en el proceso productivo, es decir, el pan es anterior a la harina y la harina es anterior al trigo. El PRECIO de la mercancía que ocupa el primer lugar en este orden, el cual se determina por su intercambio para CONSUMO, se imputa hacia atrás a las otras mercancías. La teoría de la UTILIDAD decreciente fue el catalizador que al final unificó las teorías de la producción y el consumo. Sin embargo, el mismo Menger destacó demasiado la demanda para consumo en la teoría del valor, en la misma forma que los ECONOMISTAS CLÁSICOS lo hicieron con la oferta de producción (➤ MARSHALL, A.).

Mercado / *Market.* Existe un mercado cuando los compradores que desean intercambiar DINERO por un bien o servicio están en contacto con los vendedores que desean intercambiar bienes o servicios por dinero. Así, el mercado se define en términos de las fuerzas fundamentales de la OFERTA y la DEMANDA y no se refiere de manera necesaria a alguna localización geográfica determinada. El concepto de mercado es fundamental para la mayoría de los economistas contemporáneos, debido a que en una ECONOMÍA DE LIBRE MERCADO éste es el mecanismo por medio del cual se asignan los RECURSOS. ➤➤ SISTEMA DE PRECIOS.

Mercado a futuro / *Forward market.* Cualquier mercado en el que se venden y compran promesas de compra y venta de VALORES y MERCANCÍAS en una fecha futura determinada a PRECIOS fijos. Un ejemplo de mercado a futuro es el MERCADO DE CAMBIOS A FUTURO.

Mercado al contado (EUA) / *Over the counter market* (USA). MERCADO SECUNDARIO en el cual las ACCIONES no listadas se compran y venden al público en general por CORREDORES DE BOLSA Y AGENTES FUERA DEL MERCADO DE VALORES. ➤ MERCADO DE VALORES NO LISTADOS.

Mercado común / *Common market.* ➤ PACTO ANDINO, BENELUX; MERCADO COMÚN CENTROAMERICANO; UNIÓN ADUANERA; COMUNIDAD ECONÓMICA EUROPEA.

Mercado Común Centroamericano (MCC) / *Central American Common Market* (CACM). Mercado común de los cinco Estados centroamericanos –Guatemala, El Salvador, Honduras, Nicaragua y Costa Rica– sobre el que se acordó en el Tratado General de Integración Económica Centroamericana, firmado en diciembre de 1960. Este tratado empezó a funcionar en junio de 1961 y estableció sus oficinas generales en San Salvador. También hay un secretariado económico, un consejo económico y un consejo ejecutivo. Se esperaba establecer el libre comercio entre los países miembros para junio de 1966. Al respecto, aunque se eliminaron los aranceles en alrededor de 95% de los productos, es probable que continúen existiendo para muchos de los restantes. En septiembre de 1959 se llegó a un acuerdo sobre la Igualación de Aranceles y Cargos a la Importación, y acuerdos subse-

cuentes establecieron una tarifa externa común para todos, excepto un pequeño número de productos. Los países miembros acordaron armonizar los incentivos fiscales otorgados a la industria si contribuían de manera efectiva al crecimiento de la región. En 1961 se creó el Banco Centroamericano para la Integración Económica, para financiar proyectos industriales, viviendas y hoteles en la región. En 1964 los cinco BANCOS CENTRALES acordaron establecer, en el largo plazo, una MONEDA común. Sin embargo, el MCC sufrió un retroceso con la salida de Honduras a fines de 1970, después de la guerra con El Salvador, y la determinación de impuestos a la importación sobre una serie de mercancías por parte de Costa Rica en 1971 y de Nicaragua en 1978. En 1972 se elaboró un proyecto de tratado para una Comunidad Económica Centroamericana revisada, diseñado para extender las áreas de cooperación. ➤ UNIÓN ADUANERA; BANCO INTERAMERICANO DE DESARROLLO.

Mercado Común y Comunidad del Caribe / *Caribbean Community and Common Market*. Formado en 1973, el Mercado Común del Caribe tiene 12 Estados miembros: Belize y Guyana, en el continente; y Antigua, Barbados, Dominicana, Granada, Jamaica, Montserrat, San Kitts/Nevis/Anguilla, Santa Lucía, San Vicente y Trinidad/Tobago en el Caribe. La comunidad tiene un secretariado en Georgetown, Guyana. El Mercado Común tiene una TARIFA A LA IMPORTACIÓN externa común. Los Estados miembros también tienen políticas para la cooperación en salud, educación, agricultura y transporte.

Mercado Común Europeo / *European Common Market*. ➤ COMUNIDAD ECONÓMICA EUROPEA.

Mercado Común para el Sur y el Este de África (MECOSEA) / *Common Market for Eastern and Southern Africa* (COMESA). Los países del este y sur de África firmaron inicialmente un tratado que inauguró un Área Preferencial de Libre Comercio (APC) en 1982. Este tratado consideraba el desarrollo conducente al establecimiento de una ➤ UNIÓN MONETARIA Y ADUANERA. Consistente con los términos de ese tratado, la APC fue remplazada por MECOSEA en 1993, con un secretariado en Lusaka, Zambia. El objetivo es remover todas las tarifas y cuotas de importación sobre el comercio entre los miembros y establecer una tarifa común externa, con el fin último de establecer hacia 2025 una unión monetaria. Se han establecido instituciones (por ejemplo, el Banco de Desarrollo y Comercio del APC y la Corte de Justicia de MECOSEA); 20 países en el este y sur de África son miembros. En 2000, nueve miembros –Djibouti, Egipto, Kenya, Madagascar, Malawi, Mauricio, Sudán, Zambia y Zimbabwe– acordaron liberar el comercio entre ellos e implantarán una tarifa externa común en 2004 con la expectativa de que otros miembros de MECOSEA participarán tan pronto su economía se los permita.

Mercado de acciones nuevas / New *issue market*. ➤ MERCADO DE EMISIONES NUEVAS.

Mercado de cambios a futuro / *Forward exchange market*. MERCADO en el que se hacen contratos para suministrar MONEDAS en el futuro en fechas fijas y a PRECIOS determinados. Las monedas se pueden comprar y vender en el MERCADO DE DIVISAS sea *spot* o "a futuro" (➤ MERCADO SPOT Y MERCADO A FUTURO). En el primer caso, las transacciones se realizan en forma inmediata, y es en este mercado donde los TIPOS DE CAMBIO se mantienen en sus niveles administrativos por la intervención del gobierno. En el mercado a futuro las monedas se compran y venden para transferirse en alguna fecha futura, por ejemplo, en un periodo de tres o seis meses. La diferencia entre la tasa de cambio spot y la tasa de futuros se determina por la TASA DE INTERÉS y el riesgo que implica el cambio; esto es, las posibilidades de APRECIACIÓN O DEPRECIACIÓN de las monedas con que se hace la transacción. Por tanto, el tamaño del PRECIO O DESCUENTO de la libra a futuro comparado con la libra spot indica la fuerza de las expectativas del mercado acerca de una apreciación o depreciación de la libra, así como su grado.

Mercado de capitales / *Capital market*. Mercado de fondos prestables de largo plazo, diferente del MERCADO DE DINERO en el que se hacen transacciones con fondos de corto plazo. No hay una distinción clara directa entre los dos MERCADOS, aunque en principio los PRÉSTAMOS del mercado de capitales se emplean por la industria y el comercio, sobre todo para INVERSIÓN fija. El mercado de capitales es cada vez más internacional y en cada país no es una institución, sino todas las organizaciones que canalizan la OFERTA y la DEMANDA de capital de largo plazo y de los títulos de capital, por ejemplo, la BOLSA DE VALORES, los bancos y las compañías de SEGUROS. El mercado de capitales, desde luego, no sólo se ocupa de la emisión de nuevos títulos de capital (el MERCADO DE EMISIONES NUEVAS o primario), sino también de llevar a cabo transacciones con los títulos existentes (el MERCADO SECUNDARIO). La bursatilidad de los VALORES es un elemento importante en el funcionamiento eficiente del mercado de capitales, puesto que los inversionistas estarían

mucho más reticentes a hacer préstamos a la industria si no pudieran disponer con facilidad de ellos. Todos los países avanzados tienen mercados de capitales muy desarrollados, pero la falta de éstos en los PAÍSES EN DESARROLLO es, con frecuencia, un obstáculo más al crecimiento de la inversión como insuficiencia de ahorros, y los gobiernos y empresarios industriales de esos países están obligados a obtener capital en el mercado internacional de capitales, por ejemplo, el que se constituye de los mercados nacionales de capitales en los países avanzados. ➤ FINANCIAMIENTO COMERCIAL; FINANZAS PÚBLICAS.

Mercado de compradores / *Buyer's market*. MERCADO en una situación de OFERTA EXCEDENTE. Los compradores son relativamente escasos y pueden obtener condiciones favorables al competir los vendedores entre sí. Por tanto, se esperaría ver la disminución de los precios en un mercado de compradores.

Mercado de descuentos / *Discount market*. Mercado en que se hacen transacciones con BONOS DE LA TESORERÍA, LETRAS DE CAMBIO y BONOS de corto plazo. Se integra por el sistema BANCARIO, las CASAS DE ACEPTACIÓN y las CASAS DE DESCUENTO. Aunque la existencia de casas de descuento como tales sólo se presentan en la ciudad de Londres, una característica de todos los centros financieros consiste en algún tipo de MERCADO MONETARIO. En principio, las casas de descuento trataban de manera principal con letras de cambio aceptadas por los BANCOS MERCANTILES, pero ahora más de la mitad de sus activos consisten en valores emitidos por el gobierno (incluyendo del gobierno local) y también son tenedores de CERTIFICADOS DE DEPÓSITO negociables. Las casas de descuento compran esos valores al gobierno y al SECTOR PRIVADO con dinero prestado del sistema bancario, incluyendo bancos extranjeros que operan en Londres y, en menor grado, de compañías industriales y comerciales; su propio CAPITAL, complementa sus ingresos. Sus ganancias las obtienen de préstamos de muy corto plazo (por lo regular préstamos remplazables en 24 horas) y de prestar por medio del DESCUENTO de valores a TASAS DE INTERÉS un poco más altas. De esta forma, las casas de descuento toman el superávit de LIQUIDEZ del sistema bancario y lo prestan al gobierno y a quienes emiten letras de cambio. Las casas de descuento retienen algunos valores hasta su maduración, otros se venden al sistema bancario a medida que se acercan a su fecha de maduración. Las casas de descuento llevan a cabo una función importante al proveer un MERCADO de valores de corto plazo flexible y fluido, y además desempeñan un papel relevante en el mecanismo por medio del cual las autoridades ejercen control sobre el sistema monetario. La capacidad de las casas de descuento para obtener préstamos de corto plazo y prestar a largo plazo depende de su conocimiento de que puedan obtener préstamos del BANCO DE INGLATERRA en cualquier momento (➤ PRESTAMISTA DE ÚLTIMA INSTANCIA). Estos préstamos que surgen cuando los BANCOS COMERCIALES y los bancos extranjeros piden el rembolso de sus préstamos, se realiza por medio del descuento que el banco hace de PAPELES DE ACEPTACIÓN a las casas de descuento; en estas circunstancias se dice que el mercado está "en el banco". Existe un convenio acerca de que las casas de aceptación siempre tomarán las ofertas semanales de bonos del tesoro, aunque desde la nueva política de CONTROL DE CRÉDITO ya no lo hacen por una "postura sindicada" a un precio uniforme. Desde luego que la tasa a la que se hace la paga refleja e influencia el nivel de todas las tasas de interés de corto plazo las que, por tanto, la TESORERÍA aumenta o disminuye variando el monto de lo que ofrece. En el mercado de valores de México, las operaciones de descuento se llevan a cabo en el mercado de dinero, en el cual se operan los siguientes instrumentos: CERTIFICADOS DE LA TESORERÍA, PAPEL COMERCIAL, ACEPTACIONES BANCARIAS, el REPORTO (rendimientos garantizados a corto plazo), certificados de depósito y pagarés con rendimiento al vencimiento.

Mercado de dinero / *Money market*. Instituciones financieras que negocian con VALORES y PRÉSTAMOS de corto plazo, oro y DIVISAS. El DINERO tiene un "valor en el tiempo" y, por tanto, su uso se compra y vende contra el pago de INTERESES. El dinero de corto plazo se compra y se vende en el mercado de dinero, y el dinero de largo plazo en el MERCADO DE CAPITALES. Ni el mercado de dinero ni el de capitales existen en una localización física. De hecho, la mayor parte de las transacciones del mercado de dinero se efectúan por teléfono o por télex. El mercado de dinero se refiere algunas veces sólo a las CASAS DE BOLSA, DE DESCUENTO y BANCOS COMERCIALES que negocian con BONOS DE LA TESORERÍA, LETRAS DE CAMBIO y DINERO SOBRE PEDIDO, con el BANCO CENTRAL que funciona como PRESTAMISTA DE ÚLTIMO RECURSO (➤ MERCADO DE DESCUENTOS). En un contexto más amplio, el mercado monetario también incluye MERCADOS DE DINERO PARALELOS, el MERCADO DE DIVISAS y el mercado de ORO Y PLATA METÁLICOS.

Mercado de divisas / *Foreign exchange market*. MERCADO en el cual se efectúan transaccio-

nes para cambiar MONEDA de un país por la de otro. El mercado no se localiza en un solo centro, sino que es internacional, con transacciones que se realizan por teléfono y telégrafo. La necesidad de compensar cuentas con extranjeros originó las LETRAS DE CAMBIO DEL EXTERIOR, aceptadas por los bancos y otras instituciones con reconocimiento oficial (► CASA DE ACEPTACIÓN). Estas letras se cambiaban a descuento, y de esa forma se estableció el mercado de divisas, siendo las letras el reflejo de los flujos reales de comercio internacional. Sin embargo, el mercado se desarrolló en los tiempos modernos y ahora lo dominan las instituciones financieras que compran y venden divisas, cuyas ganancias provienen de las diferencias de TIPOS DE CAMBIO y TASAS DE INTERÉS entre los distintos centros financieros. ►► CONVERTIBILIDAD; MERCADO DE CAMBIOS A FUTURO.

Mercado de emisiones nuevas / *New issue market*. Parte del MERCADO DE CAPITALES que sirve como mercado para CAPITAL nuevo de largo plazo. Las instituciones que necesitan capital (compañías industriales, comerciales y financieras y autoridades públicas) ofrecen ACCIONES y VALORES que se venden entre sí y al público en general. Los fondos que se generan en forma interna proporcionan alrededor de 60% del capital que se requiere por los negocios, y el mercado de emisiones nuevas no es grande aunque tiene alguna importancia. Este mercado no incluye otras fuentes de financiamiento nuevo de largo plazo, como HIPOTECAS y otros PRÉSTAMOS de instituciones financieras. Las compañías que obtienen recursos del mercado de emisiones nuevas pueden obtener capital para nueva INVERSIÓN, o pueden convertir capital privado en capital público; esto se conoce como "hacerse público" (► COMPAÑÍA PÚBLICA).

Las empresas más grandes pueden emitir acciones y valores de manera directa para el público. Esas acciones y valores por lo regular se cotizan en el MERCADO DE VALORES. Otras empresas obtienen su capital nuevo a través de una CASA EMISORA la cual suscribe la emisión, o bien, primero compra los valores y después los ofrece en venta al público. En todos los casos las emisiones en realidad se manejan por un AGENTE EMISOR. Son necesarios tanto un prospecto completo que describa la compañía y sus perspectivas, como propaganda pública, y se pueden reducir los costos para las emisiones más pequeñas por medio de la colocación privada, esto es, vendiendo las acciones a compañías de seguros u otros inversionistas. Las compañías listadas pueden emitir acciones no listadas de esa forma, aunque el volumen de los negocios es pequeño de manera relativa. Otras COMPAÑÍAS PÚBLICAS que no tienen valores listados obtienen montos bastante grandes por medio de la colocación privada, pero las COMPAÑÍAS PRIVADAS no tienen acceso a los mercados de emisiones nuevas, puesto que no pueden ser listadas en tanto tengan su status privado. Las compañías bien establecidas pueden reducir en gran medida el costo de obtención de capital nuevo ofreciendo acciones a sus accionistas existentes por medio de lo que se conoce como "OPCIONES DE COMPRA"; éstas ahorran el costo de la publicidad, agentes emisores y comisiones por suscripción, aunque por lo regular las acciones se ofrecen bastante abajo de los precios del mercado para asegurar que la emisión se coloque en su totalidad. Las dificultades que experimentan las compañías más pequeñas listadas y las no listadas para obtener capital de largo plazo nuevo se señaló en 1931 (► COMITÉ MACMILLAN), aunque desde entonces surgieron una serie de instituciones nuevas fuera del mercado de emisiones nuevas para tratar de solucionar esos problemas. ► COMITÉ BOLTON.

El mercado de emisiones nuevas, algunas veces denominado *mercado primario* (► MERCADO SECUNDARIO), al igual que el resto del mercado de capitales se está convirtiendo en internacional en forma creciente; el sector público y las compañías privadas obtienen dinero en los mercados de capitales del exterior, ► BANCA DE INVERSIÓN; MERCADO PARALELO DE DINERO.

Mercado de inversión alternativo (MIA) / *Alternative Investment Market* **(AIM)**. MERCADO DE VALORES NO LISTADOS.

Mercado de préstamos intercompañías / *Intercompany loans market*. Préstamos que se efectúan entre las compañías comerciales e industriales más grandes. El mercado se originó en 1969 como resultado de restricciones cuantitativas a los créditos bancarios (► ESTRECHAMIENTO DEL CRÉDITO), que las compañías pudieron evitar obteniendo préstamos o prestándose de manera directa entre ellos o por medio de un AGENTE. También se denomina crédito extrabancario o extrabursátil, porque se efectúa fuera de esos mercados financieros; uno de sus instrumentos más conocidos es el papel comercial extrabursátil, pagarés con rendimiento al vencimiento, que se utiliza sobre todo para financiamientos a corto plazo del capital de trabajo. ► MERCADOS DE DINERO PARALELOS.

Mercado de trabajo / *Labour market*. El mercado en el que los salarios, sueldos y condiciones de empleo son determinados dentro

del contexto de la oferta de trabajo (➤ FUERZA DE TRABAJO) y la demanda de TRABAJO. (➤ DEMANDA DE TRABAJO.)

Mercado de valores no listados / *Unlisted securities markets*. Mercados donde se compran y venden las acciones de compañías públicas no listadas en la BOLSA DE VALORES. Algunas transacciones se efectúan en la Bolsa de Valores con ciertas acciones sin las condiciones que se declaran para los valores listados. Una casa emisora nueva (➤ MERCADO DE ACCIONES NUEVAS) también conserva un MERCADO SECUNDARIO con las acciones de una serie de compañías no listadas en la Bolsa de Valores.

Mercado de valores o bolsa de valores / *Stock exchange*. MERCADO donde se compran y venden VALORES. Existe un mercado de valores en la mayor parte de las ciudades capitales, así como en las ciudades de provincia más grandes en muchos países. El mercado principal de valores en Gran Bretaña se conoce como la Bolsa de Valores y se localiza en Throgmorton Street en la ciudad de Londres; también hay pisos de intercambio en Glasgow, Liverpool, Birmingham, Belfast y Dublín en Irlanda. La bolsa de valores de Nueva York se localiza en Wall Street y así se le conoce. A las bolsas de valores de Europa continental con frecuencia se les denomina *Bourses* (Fr.). La importancia económica de estos mercados se debe a que facilitan el AHORRO y la INVERSIÓN, primero haciendo posible que los inversionistas dispongan de valores en forma rápida si lo desean, y, en segundo lugar, canalizando los ahorros hacia actividades productivas. Sin embargo, su importancia se encuentra en declive como fuente de capital nuevo para las compañías industriales y comerciales. La venta fácil requiere que las emisiones nuevas (➤ MERCADO DE EMISIONES NUEVAS) se apoyen por instituciones y prestamistas con reputación, que haya información disponible acerca de los valores existentes así como una estructura legal y reglas de mercado para evitar fraudes y prácticas nocivas. Las bolsas de valores tienen sus propias reglas y convenciones, pero su funcionamiento depende también de la existencia de compañías y otros INTERMEDIARIOS FINANCIEROS legales, como las CASAS EMISORAS.

La Bolsa de Valores británica, que se fundó en 1773, se desarrolló a partir de intercambios informales en cafeterías de la ciudad de Londres. Se administra por un consejo de miembros. Cuenta con casi 3500 miembros, los cuales pueden hacer transacciones por su cuenta o entrar al piso de intercambios. Los AGENTES DE BOLSA actúan como agentes para el público y compran y venden a los CORREDORES DE BOLSA. Los miembros son un número decreciente de grandes compañías. Las transacciones se realizan por completo en forma hablada y aunque los agentes y corredores conservan sus propios registros y pueden tener detalles sobre una transacción de las listas oficiales, no están obligados a hacerlo. Se encuentran listados más de 7000 valores. ➤ CUENTA; MERCADO; MERCADO SECUNDARIO; ÍNDICES DE ACCIONES.

Mercado del oro / *Gold market*. Existen cinco empresas miembros que participan en el MERCADO del oro de Londres, donde se efectúan transacciones con LINGOTES de oro. Todos los días se reúnen los miembros para fijar el precio del oro, para ese día, de acuerdo con la urgencia de la demanda (➤ LIQUIDEZ INTERNACIONAL).

Mercado imperfecto / *Imperfect market*. MERCADO en el que no se cumplen los supuestos teóricos de la competencia perfecta. Esto puede ser debido a que hay pocos compradores, pocos vendedores, un PRODUCTO NO-HOMOGÉNEO, un flujo de información inadecuado O BARRERAS DE ENTRADA. Hay tres tipos de mercado imperfecto que se analizan en forma separada, a saber: MONOPOLIO, OLIGOPOLIO y COMPETENCIA MONOPOLISTA.

Mercado interbancario / *Inter-bank market*. MERCADO DE DINERO en el cual los bancos (➤ BANCA) obtienen préstamos o prestan entre ellos mismos por periodos fijos, sea para resolver problemas de LIQUIDEZ de corto plazo o en préstamos propiamente dichos. La tasa de interés a que se ofrecen los fondos a los bancos de primera clase se denomina *Tasa Interbancaria Ofrecida* (IBOR), por las iniciales en inglés: *Inter-Bank Offered Rate*; o, en Londres, la *Tasa Inter-bancaria Ofrecida en Londres* (LIBOR), por las iniciales en inglés *London Inter-Bank Offered Rate*. La tasa correspondiente para depósitos se conoce como *Tasa Pedida en el Mercado Interbancario* (IBBR), por las iniciales en inglés *Inter-Bank Market Bid Rate*.

Mercado negro / *Black market*. El intercambio de bienes ilícitos o adquiridos ilegalmente. No debe ser confundido con la ➤ ECONOMÍA NEGRA.

Mercado primario / *Primary market*. ➤ MERCADO DE EMISIONES NUEVAS.

Mercado secundario / *Secondary market*. MERCADO para la reventa y compra de VALORES u otros títulos de propiedad o MERCANCÍAS, fuera de los intercambios organizados o mercados primarios. Son ejemplos el mercado secundario de HIPOTECAS en Estados Unidos, donde los poseedores de hipotecas que necesitan fondos pueden disponer de su tenencia antes de la fecha de maduración. El *mercado de*

valores secundarios se refiere a los valores no cotizados que se comercian por colocación privada en tratos con AGENTES, BANCOS MERCANTILES y otras personas e instituciones. ➤ MERCADO SOBRE EL MOSTRADOR.

Mercado spot / *Spot market*. MERCADO en el cual se comercian bienes O VALORES para entrega inmediata, a diferencia del MERCADO A FUTURO. En este contexto spot significa "efectivo en forma inmediata", por lo que *precio spot* es el precio de entrega inmediata.

Mercados al mayoreo / *Wholesale markets*. Generalmente un ➤ MERCADO en el cual los bienes y servicios son comprados y vendidos en gran escala entre profesionales. Los *mercados financieros al mayoreo* incluyen el ➤ MERCADO DE DINERO, el ➤ MERCADO DE DIVISAS, el ➤ MERCADO DE CAPITALES y la ➤ BOLSA DE VALORES.

Mercados de dinero paralelos / *Parallel money markets*. Mercados de valores de corto plazo, diferentes de CERTIFICADOS DE LA TESORERÍA, LETRAS DE CAMBIO y BONOS, con los que se hacen transacciones en el MERCADO DE DESCUENTOS. Hasta mediados de la década de los cincuentas, sólo el mercado de descuentos proporcionaba el principal mercado para el dinero de corto plazo. Desde 1955, cuando ya no se permitió a las autoridades locales pedir prestado al CONSEJO DE PRÉSTAMOS PARA TRABAJO PÚBLICO cada vez que así lo quisieran, se desarrolló un amplio mercado de préstamos de corto plazo a las autoridades locales. También, se desarrollaron otros mercados en EURODÓLARES, CERTIFICADOS DE DEPÓSITO, depósitos en Casas de Bolsa y préstamos intercompañías e interbancarias. ➤➤ MERCADO INTERBANCARIO; MERCADO DE PRÉSTAMOS INTERCOMPAÑÍAS.

En México, se le llama también mercado de dinero de "medianoche", se originó a partir de 1982 como respuesta a la severa contracción del crédito (*tight money*), impuesta por el programa de ajuste financiero, expresado en altas tasas de interés; está dirigido sólo a las grandes empresas con problemas de liquidez para cumplir sus compromisos de CAPITAL de TRABAJO. Funciona dentro y fuera del MERCADO de VALORES, sus principales "instrumentos" son: papeles comerciales extrabursátiles (créditos de empresa a empresa) operados por los tesoreros de las mismas; papeles comerciales con intervención de CASAS de BOLSA (con un monto aproximado de $700 000 millones) y aceptaciones privadas de los ahorradores (unos $400 000 millones), de hecho, son CERTIFICADOS de la TESORERÍA disfrazados. Durante 1985 este mercado alcanzó unos 950 000 millones de pesos, las expectativas para 1986 son, en forma conservadora, del doble respecto de 1985. El enorme diferencial entre las tasas activas y pasivas de la banca, el control estricto del crédito y la falta de liquidez, son obstáculos que se superan con facilidad mediante el circuito monetario del mercado paralelo, ya que las grandes empresas no se pueden detener. Como casi todas estas operaciones se respaldan por cartas de crédito de bancos extranjeros, se argumenta que este mecanismo presionará para el retorno de dólares expatriados. Por último, quienes pagan la contracción de crédito son las empresas nacionales pequeñas y medianas, y se genera la falta de proyectos nuevos y el deterioro del nivel de vida de la población.

Mercados emergentes / *Emerging markets*. **1.** Mercados de ➤ VALORES en países nuevamente industrializados y en países en Europa central, del este y en cualquier otra parte de economías en transición ➤ PLANEADAS, a ➤ LIBRE MERCADO (➤ TRANSICIÓN, ECONOMÍAS EN) y en ➤ PAÍSES EN DESARROLLO con ➤ MERCADO DE CAPITALES en una etapa inicial de desarrollo, por ejemplo, la bolsa de valores de México, Tailandia y Malasia. **2.** Aunque originalmente el término era usado para referirse a los mercados de valores, se usa comúnmente para referirse a los propios países. Las economías de estos países han estado creciendo a tasas rápidas, varias veces superiores a las de los miembros de la ➤ ORGANIZACIÓN PARA LA COOPERACIÓN ECONÓMICA Y EL DESARROLLO. Cómo se ha logrado esto y cuál ha sido el papel de los gobiernos nacionales durante el proceso, es una controversia. Sin embargo, los factores comunes han incluido altas tasas de ahorro, la canalización de grandes recursos a la educación (➤ EFECTO OÍDO DE SOW), altos niveles de ➤ EXPORTACIONES y cambios en la fuerza de trabajo de la agricultura a la industria y los servicios. ➤ DESARROLLO ECONÓMICO.

Mercados internos / *Internal markets*. La adopción de mecanismos de mercado como una estrategia de reforma en los servicios públicos. Al principio de los mercados internos está la idea de que debería haber una división entre aquellos quienes venden los servicios (por ejemplo, hospitales) y aquellos quienes los compran, por ejemplo, practicantes en general y autoridades de salud. Las reformas en el Servicio Nacional de Salud, y en la BBC dio la impresión de que mejoraron la eficiencia productiva, en tanto que los compradores conscientes de los costos aplicaron presión para que los oferentes del servicio mantuvieran los precios bajos. Pero las reformas fueron muy criticadas como generadoras de más burocra-

cia –algo inevitable en un mundo en que toda la producción es medida y contabilizada–. Y ellas fueron también criticadas porque fallaron para dar los beneficios de un mecanismo genuino de mercado, los proveedores no han sido sujetos a las restricciones presupuestales reales de las firmas privadas y han estado acolchonadas gracias a contratos de largo plazo que les aseguran cómodos niveles de negocios. ►► INICIATIVA DE FINANCIAMIENTO PRIVADO; PRIVATIZACIÓN; CONTABILIDAD DE RECURSOS.

Mercados de factores / *Factor markets*. MERCADOS en los que se compran y venden los FACTORES DE PRODUCCIÓN. El análisis de esos mercados indica la forma en que se determinan los PRECIOS de los factores de producción y, por tanto, proporciona una explicación acerca de la distribución del ingreso. (► DISTRIBUCIÓN DEL INGRESO.)

Mercadotecnia / *Marketing*. En forma amplia, las funciones de ventas, distribución, PUBLICIDAD y promoción de las ventas, planeación de producto e investigación de mercado. Esto es, las funciones de un negocio que se relacionan en forma directa con el consumidor y la evaluación de sus necesidades, y la traslación de esta información a la producción para realizar ventas consistentes con los objetivos de la empresa.

Mercancía / *Commodity*. **1.** Determinado tipo de materias primas o productos primarios tales como té, café, lana, algodón, hule, estaño, yute y pieles. ► INTERCAMBIO DE MERCANCÍAS. **2.** En TEORÍA DE PRECIOS es el nombre general que se da a los bienes y servicios, los objetivos básicos de la producción y el intercambio. Así, el carbón, el helado y los servicios de un mecánico de automóviles se consideran como mercancías. Hay tres características esenciales que distinguen una mercancía de otra:

a) *Los atributos físicos* de la mercancía, los cuales determinan sus características en la producción y el consumo. Así, el carbón es claramente distinto del helado y éste de los servicios de un mecánico de automóviles.
b) La *fecha* en que la mercancía estará disponible. Por ejemplo, el carbón disponible para comprarse y venderse ahora, es diferente al carbón que se podrá obtener dentro de un año.
c) El *lugar* en donde la mercancía estará disponible. Por ejemplo, el carbón en las minas de Gales del Sur es diferente del disponible en Londres.

El propósito de distinguir esos tres aspectos de una mercancía es que aun cuando las mercancías fueran idénticas en dos de ellos, no se consideran como SUSTITUTOS perfectos si son diferentes en el tercero.

Mercancías posicionales / *Positional goods*. Bienes que son necesariamente escasos y cuya escasez no puede reducirse mediante incremento en la productividad. Ellos fueron descritos por Hirsch en su libro *Los límites sociales al crecimiento* (1977). Él distinguió aquellos bienes posicionales, cuyo valor se deriva de su utilidad intrínseca pero que están limitados en su oferta (por ejemplo, casas de veraneo en playas hermosas) y aquellos que no proporcionan placer por sus cualidades absolutas pero sí por su escasez, por ejemplo, pinturas originales de famosos artistas. La asignación de estos bienes es un ► JUEGO QUE SUMA CERO. Ellos pueden explicar por qué algunos tienen todavía altos niveles de frustración a pesar de que su opulencia aumenta.

Mercantilismo / *Mercantilism*. El crecimiento del COMERCIO INTERNACIONAL y el establecimiento del poder de los mercaderes después de la era medieval, llevaron a la emergencia de un conjunto de ideas, entre mediados del siglo XVI y fines del siglo XVII, las cuales en principio se referían a la relación entre la riqueza de una nación y su balanza de comercio exterior. Los mercantilistas reconocieron el poder creciente de la economía nacional y estaban a favor de la intervención del Estado en la actividad económica para maximizar la RIQUEZA del país. Debido, en parte, a que el sistema monetario era muy primitivo en relación con las necesidades crecientes de la expansión económica, los escritos de los mercantilistas mostraron una preocupación exagerada por la identificación de la riqueza nacional con los metales preciosos. Sin embargo, los autores principales hicieron un progreso importante al desarrollar el pensamiento económico y realizar contribuciones significativas al análisis de los problemas del comercio internacional. ►► MALYNES, G.; MISSELDEN, E.; MUN, T.; SERRA, A.

Método de Monte Carlo / *Monte Carlo method*. Enfoque del problema de encontrar PROBABILIDADES con el cual las soluciones posibles de cierta actividad, proceso, experimento, etc., se pueden lograr con base en la experimentación y la SIMULACIÓN. Esto es en contraste al enfoque "analítico", el cual utiliza técnicas de estadística matemática para intentar encontrar una expresión matemática para esas probabilidades. En muchos problemas reales la complejidad de la situación puede ser tal que una solución analítica sería difícil o imposible. El procedimiento de repetir gran número de

veces la operación de la actividad en la forma de un MODELO y el empleo de resultados para construir los valores de probabilidad de las salidas puede entonces ser un enfoque fácil y exacto. Esta técnica se utiliza en forma amplia en INVESTIGACIÓN DE OPERACIONES.

Mercosur / *Mercosur.* Una ➤ UNIÓN ADUANERA de Argentina, Brasil, Paraguay y Uruguay. Por el Tratado de Asunción en 1991 y un protocolo final firmado en 1994, ellos acordaron establecer el Mercosur o –Mercado Común del Sur– entre sus cuatro países desde enero de 1995. En 1996 Bolivia y Chile se hicieron miembros asociados. Los aranceles fueron abolidos en el comercio intra-Mercosur y se estableció un Arancel Externo Común (AEC). Sin embargo, las crisis económicas de Argentina y Brasil 2000/2001 obligaron a una relajación de la AEC. ➤➤ PACTO ANDINO; ÁREA DE LIBRE COMERCIO; ASOCIACIÓN LATINOAMERICANA DE INTEGRACIÓN.

Merton, Robert C. (n. 1944). El profesor Merton es un especialista en finanzas en Harvard Business School, y ganador conjunto del Premio Nobel de Economía en 1997, por su trabajo en la derivación de métodos para evaluar instrumentos financieros complejos, por ejemplo, ➤ OPCIONES. El trabajo fue cristalizado también por Black y Scholes en una ecuación particular que marcó un hito (➤ FÓRMULA BLACK Y SCHOLES), pero el profesor Merton encontró medios para generalizar su fórmula y expresarla de una forma ampliamente aplicable. Su trabajo condujo al desarrollo de un importante nuevo mercado financiero que permite a los negociantes diversificar el riesgo y asignarlo de manera bastante más flexible de lo que había sido posible antes. Además, los seguros y las garantías comprenden otras formas de opción. Y, por tanto, éstas pueden ser valuadas ahora más exactamente. El documento más famoso del profesor Merton es "Teoría de precios racionales para las opciones", *Bell Journal of Economics and Management Science* (1971). La carrera de Merton ha estado centrada principalmente alrededor de Cambridge, Massachusetts, primero en el Instituto Tecnológico de Massachusetts y después en Harvard.

Meta de inflación / *Inflation target.* La adopción de un nivel explícito de inflación hacia el cual está dirigida la ➤ POLÍTICA MONETARIA DE UNA ECONOMÍA. Las metas de inflación adquirieron preeminencia a principios de los noventas cuando las autoridades nacionales aumentaron su desencanto con la efectividad de la meta de crecimiento de la ➤ OFERTA MONETARIA. La meta de inflación de Gran Bretaña fue introducida en 1992 como un rango entre el 1-4%, subsecuentemente disminuyó hasta "menos de 2.5%". En 1997, la meta fue fijada a 2.5% precisamente para el ➤ ÍNDICE DE PRECIOS al menudeo excluyendo la tasa de interés de las hipotecas (➤ INFLACIÓN SUBYACENTE) con una política *ex post* (➤ EX ANTE) considerada satisfactoria si ésta genera una inflación entre un punto porcentual de cualquier lado. La reciente "meta punto" es una guía más útil para la política –si la inflación se dirige hacia arriba de la meta, la política debe ser ceñida, y viceversa si está por debajo–. El rango alrededor de la meta es más útil para juzgar si las autoridades han tenido éxito o fallado razonablemente para controlar la inflación. En Nueva Zelandia, Canadá y Gran Bretaña, las metas de inflación han llegado a desempeñar un papel explícito para fijar las relaciones entre el gobierno nacional y los ➤ BANCOS CENTRALES, quienes tienen la responsabilidad de fijar la política monetaria. Los objetivos de política –la meta– es, por tanto, una decisión política explícita, mientras que la operación de política es delegada. El ➤ BANCO CENTRAL EUROPEO, que fue establecido en la formación de la ➤ UNIÓN MONETARIA EUROPEA, tiene una meta basada en el ➤➤ ÍNDICE ARMONIZADO DE PRECIOS AL MENUDEO. ➤ REGLA TAYLOR; ➤➤ POLÍTICA MONETARIA.

"Métodos de producción indirectos" / *"Roundabout methods of production".* ➤ BÖHM-BAWERK; CAPITAL.

Microeconomía / *Microeconomics.* De manera convencional, la teoría económica se divide en dos partes: 1. Microeconomía y 2. MACROECONOMÍA. Como sus nombres lo indican, la diferencia se encuentra en el nivel de agregación al que los fenómenos económicos se estudian. La microeconomía trata del estudio de las "unidades de decisión" individuales, consumidores y empresas, la forma en que sus decisiones se interrelacionan para determinar los PRECIOS relativos de los bienes y FACTORES DE PRODUCCIÓN, y las cantidades de éstos que se compran y venden. Su objetivo final consiste en entender el mecanismo por medio del cual se distribuye el monto total de RECURSOS que posee la sociedad entre usos alternativos. El concepto principal en microeconomía es el MERCADO. ➤ ECONOMÍA DE LIBRE MERCADO; SISTEMA DE PRECIOS; TEORÍA DE PRECIOS.

Microeconometría / *Microeconometrics.* El estudio de la economía al nivel individual de los consumidores, grupos de consumidores y firmas. No se puede dibujar un límite exacto entre la microeconometría y otras áreas importantes del tema. ➤ MACROECONOMÍA, pero su gran característica distintiva es el enfocarse

a las selecciones que afrontan, y el razonamiento de la toma de decisiones económicas individuales. Es un requisito largamente sostenido de los requerimientos de la microeconomía de que ésta puede justificar el comportamiento que se adscribe a los individuos como lógico, dadas sus preferencias u objetivos. La preocupación general de la microeconomía es la asignación eficiente de recursos entre usos alternativos (►► ASIGNACIÓN DE RECURSOS) pero más específicamente se involucra en la determinación del ► PRECIO a través de optimizar el comportamiento de los agentes económicos, con los consumidores maximizando la ► UTILIDAD y las firmas y maximizando las ► UTILIDADES. Ambos cubren el comportamiento de sectores individuales y la manera en que interactúan los sectores en ► EQUILIBRIO y desequilibrio en los mercados individuales. Las principales áreas de la microeconometría son: *a)* ► TEORÍA DE LA DEMANDA; *b)* ► TEORÍA DE LA FIRMA; *c)* ► DEMANDA DE TRABAJO, y otros ► FACTORES DE PRODUCCIÓN; *d)* ► ECONOMÍA DEL BIENESTAR; y *e)* el estudio de las interacciones entre mercados en el análisis del ► EQUILIBRIO GENERAL.

Mill, John Stuart (1806-1873). La niñez de John Stuart Mill estuvo sujeta a un régimen de severa disciplina educativa por parte de su padre, James Mill. A la edad de 12 años ya estaba familiarizado con los trabajos principales sobre economía, y cuando tenía 13 años corrigió las pruebas del libro de su padre *Elements of Political Economy*. Su padre le enseñó la economía de RICARDO y el UTILITARISMO de Benthamite. En 1823 ingresó a la East India Company y permaneció ahí durante 35 años. Fue miembro del Parlamento durante tres años, antes de mudarse a Francia a pasar su retiro. Fue un escritor prolífico de manera extraordinaria, en especial si se considera que tenía un trabajo de tiempo completo que cumplir. Obtuvo reputación con su *A System of Logic, Ratiocinative and Inductive, being a connected view of the Principles of Evidence and the Methods of Scientific Investigation*, que se publicó en 1843. Su ensayo *On Liberty* se editó en 1859 y su *Examination of Sir William Hamilton's Philosophy*, en 1865. Sus dos trabajos más importantes sobre economía son *Essays on Some Unsettled Questions of Political Economy* (que se conoció en 1844, aunque en realidad lo escribió en 1829, cuando sólo tenía 23 años de edad) y *Principles of Political Economy with some of their Applications to Social Philosophy* (1848). Este último intentó ser una revisión completa del área de la teoría económica de aquella época y consiste, de hecho, en una versión actualizada de *Wealth of Nations* de ADAM SMITH. Tuvo tanto éxito que permaneció como libro de texto para estudiantes de economía hasta fines de siglo. Este trabajo se considera como la cima de la ESCUELA CLÁSICA de Adam Smith, DAVID RICARDO, T. R. MALTHUS y J. B. SAY. El mismo Mill afirmó que su libro no contenía nada original, y en verdad es básicamente un trabajo ecléctico que sólo conjunta el trabajo de otros. Sin embargo, no es verdad que Mill careciera de originalidad por completo; él analizó las fuerzas que conducen al incremento de los RENDIMIENTOS A ESCALA, afirmó que como resultado habría una tendencia de las industrias a concentrarse cada vez más en unas cuantas empresas. Las ventajas que esto proporcione se deben contraponer a las desventajas que resulten en la forma de precios más altos debidos a la pérdida de competencia. El reconocimiento de esta tendencia le llevó a apoyar las huelgas de los sindicatos de trabajadores. Las uniones de trabajadores eran un contrapeso necesario del poderoso empleador (► GALBRAITH, J. K.). En su exposición de la teoría del VALOR, Mill mostró cómo el PRECIO se determina por la igualdad de DEMANDA Y OFERTA, aunque no demostró la relación por medio de gráficas o tablas. Mill reconoció como un problema distinto el caso de las MERCANCÍAS con COSTOS CONJUNTOS; además, mostró que la demanda recíproca por productos de los países entre sí afecta los TÉRMINOS DE INTERCAMBIO de las naciones. Mill introdujo la idea de ELASTICIDAD de la demanda (aunque la expresión como tal la inventó después A. MARSHALL) para analizar varias posibilidades alternativas de comercio. Su padre había propuesto que la RENTA, siendo un superávit de acuerdo con la teoría de RICARDO, se relacionaba en forma ideal con la TRIBUTACIÓN. John Stuart tomó esta idea y se hizo muy popular entre el pueblo. Mill propuso que se pagara impuesto por todos los incrementos futuros de las rentas no devengadas. (► GEORGE, H.).

Miller, Merton H. (1923-2000). Un economista de la Universidad de Chicago, y ganador conjunto del Premio Nobel de Economía en 1990. La gran contribución de Miller fue en la teoría de las finanzas, con F. Modigliani (► TEOREMA MODIGLIANI-MILLER). Aunque los descubrimientos de este par están basados en un gran número de supuestos simplificadores, Miller ha sido preeminente en analizar el efecto de los impuestos y los costos de bancarrota en la estructura financiera óptima de una compañía.

Minería de datos / *Data mining*. La práctica de buscar las ► CORRELACIONES EN LOS DATOS con

el propósito de generar hipótesis teóricas. El patrón normal de la investigación científica es para producir hipótesis mediante modelos abstractos y luego validarlos por la ➤ PRUEBA EMPÍRICA. La minería de datos es un proceso inverso. No se considera un proceso respetable de indagación, porque mientras cualquier teoría que produce será empíricamente válida, ya que es muy difícil afirmar si los resultados son coincidencia o no. Todos los datos son propensos a tener algunas coincidencias, y el minero de datos es capaz de desenterrarlos. Por ejemplo, un minero de datos podría desenterrar la teoría de que la gente cuyos nombres empiecen con la letra H tenderán a ser más ricos que el promedio. Pero esto no sería notable si se descubre en los datos, ya que cuando menos un grupo de letras tiene que tener un ingreso más elevado que el promedio. La teoría sería convincente sólo si hubiera una razón preliminar para creer que fue sustentada por el análisis ulterior de los datos. ➤➤ HIPÓTESIS NULA; ANÁLISIS DE REGRESIÓN.

Minimando / *Minimand*. Lo que se desea minimizar. Por ejemplo, se puede desear encontrar las cantidades de varios INSUMOS que minimicen (hagan tan pequeño como sea posible) el costo de producir un nivel determinado de producción. En ese caso, el costo es el minimando.

Minorías, interés minoritario / *Minorities, minority interest*. Elementos que se muestran en las cuentas consolidadas de compañías donde una o más SUBSIDIARIAS no son propiedad de la matriz por completo. Por ejemplo, cuando una compañía es dueña de 95% del CAPITAL ordinario de una subsidiaria, y sus cuentas son consolidadas, la totalidad de los activos e ingreso de la subsidiaria se incluyen a la cuenta consolidada. Al mostrar los activos netos atribuibles a los accionistas de la compañía matriz, en este caso 5% (la minoría) pertenece a los accionistas minoritarios y se debe deducir. En forma similar, cuando se calcula el INGRESO NETO atribuible a los accionistas, se muestran las utilidades que pertenecen al interés minoritario.

Mirless, James A. (n. 1936). Un economista de origen escocés, Mirless ha sido profesor en ambas universidades británicas Oxford y Cambridge (en la última desde 1995). Él recibió compartido el Premio Nobel de Economía en 1996. Su principal área de estudio ha sido en la economía de los impuestos. Su logro ha sido analizar las disyuntivas entre equidad y la eficiencia de un sistema impositivo, y derivar reglas y condiciones para gobernar el establecimiento de impuestos eficientes. Por ejemplo, él es acreditado con el hecho de que, bajo ciertos supuestos, es ineficiente imponer cualquier impuesto que afecte las decisiones de producción de los negocios. Es mejor siempre aplicar impuestos al consumo final y mantener una producción eficiente. Él investigó también el papel de las tasas fiscales marginales, y la idea de que es mejor tener altas tasas marginales que disminuyan el espectro del ingreso con objeto de que los ricos paguen más impuestos sobre la mitad de su ingreso, pero que ellos afronten una tasa marginal baja. Él encontró que esa ventaja en particular era sopesada por el hecho de que más era afectada por las tasas marginales en el espectro de ingreso medio que en el alto. Él también presentó el problema de diseñar un impuesto en términos de ➤ INFORMACIÓN SIMÉTRICA, ya que el gobierno no sabe qué tan duro podría trabajar la gente en el caso de ausencia de un impuesto, y, por tanto, inició la discusión de un viejo asunto –el diseño de sistemas fiscales– en términos de una nueva área del pensamiento económico –la economía de la información.

Mises, Ludwig Edler von (1881-1973). Fue profesor en Vienna University desde 1913 hasta que ingresó a la Graduate Institute of International Studies de Ginebra en 1934. En 1940 dejó Europa para vivir en Estados Unidos y cinco años después se le nombró profesor titular en New York University, donde estuvo hasta 1969. Sus trabajos publicados incluyen: *The Theory of Money and Credit* (1912), *The Free and Prosperous Commonweath* (1927), *Geldwertstabilisierung und Konjunkturpolitik* (1928), *Bureaucracy* (1944), *Omnipotent Government* (1944), *Human Action* (1949), *Theory and History: An Interpretation of Social and Economic Evaluation* (1957) y *The Ultimate Foundation of Economic Science* (1962). Von Mises estuvo de acuerdo con que el SISTEMA DE PRECIOS es la base más eficiente de ASIGNACIÓN DE RECURSOS. Una ECONOMÍA PLANEADA es antieconómica porque carece de un sistema de precios y no es posible instituir dicho sistema sin destruir su principio político. Aplicó la teoría de la UTILIDAD MARGINAL de la ESCUELA AUSTRIACA para desarrollar una nueva teoría del DINERO y señaló que la UTILIDAD se podría medir en forma ordinal, no sólo cardinal (➤ HICKS, J. R.). También esbozó una TEORÍA DE LA PARIDAD DEL PODER DE COMPRA comparable con la de Gustav Cassel. Su teoría del CICLO ECONÓMICO explica las fluctuaciones en términos de una expansión del crédito bancario en auge, que causa disminución en la TASA DE INTERÉS y superávit de la INVERSIÓN, con el consecuente

inverso cuando se reduce la OFERTA MONETARIA.
➤➤ HAWTREY, R. G.; HAYEK, F. A. VON.

Misselden, Edward (1608-1654). Miembro destacado de los aventureros mercaderes y miembro del grupo de escritores que se denominan MERCANTILISTAS. Afirmó que los movimientos internacionales de metales y las fluctuaciones en el TIPO DE CAMBIO dependen de los flujos de comercio internacional y no de las manipulaciones de los banqueros, que era la opinión popular. Sugirió que se debían establecer declaraciones de impuestos sobre comercio para propósitos de análisis estadístico, con la finalidad de que el Estado pudiera regular el comercio con la intención de obtener superávit de EXPORTACIÓN.

Mitchell, Wesley Clair (1874-1948). ➤ ECONOMÍA INSTITUCIONAL.

Moda / *Mode*. ➤ PROMEDIO.

Modelo / *Model*. Sistema teórico de relaciones que trata de capturar los elementos esenciales de una situación que sucede en el mundo real. En general, cualquier problema del mundo real consiste en gran número de VARIABLES con gran cantidad de relaciones entre ellas, con frecuencia complejas. Para lograr algún progreso en el análisis de dichas situaciones, es necesario tratar de aislar los elementos más importantes y pasar por alto los demás. Aunque esta manera de trabajar significa que un modelo es "irrealista" en el sentido de que no describe la situación real por completo, proporciona aún más claridad sobre el problema y mucha mayor posibilidad de hacer predicciones en comparación con un enfoque abstracto que trata de tomar todo en cuenta. (➤ RICARDO, D.)

Modelo acelerador multiplicador / *Accelerator multiplier model*. ➤ ACELERADOR-MULTIPLICADOR, MODELO DEL.

Modelo de regresión / *Regression model*. ➤ ANÁLISIS DE REGRESIÓN.

Modelo de regresión lineal / *Linear regression model*. ➤ REGRESIÓN POR MÍNIMOS CUADRADOS.

Modelo Harrod-Domar / *Harrod-Domar model*. Modelo que analiza los determinantes de la tasa de crecimiento del INGRESO NACIONAL en una economía. En principio, se formuló por los economistas R. F. HARROD, inglés, y el estadounidense Evsey D. Domar. Se basa en el modelo de KEYNES para la determinación del ingreso nacional y se considera como el punto de partida de todo el análisis moderno del proceso de crecimiento económico en los países desarrollados. El modelo supone primero una estructura tecnológica muy rígida, es decir, el producto nacional total en cualquier periodo se produce con un capital y trabajo que se deben emplear en una *proporción fija*. Supóngase que 1 unidad de producto requiere 2 unidades de trabajo y 1 unidad de capital. Si la economía posee 10 unidades de trabajo y 5 de capital, puede generar 5 unidades de producto (lo que refleja el supuesto de los RENDIMIENTOS CONSTANTES A ESCALA). Además, debido al requerimiento de proporciones fijas, 5 unidades de producto se podrían producir sólo con 15 unidades de trabajo y 5 de capital, o 10 unidades de trabajo y 10 de capital –el trabajo o el capital excedente, que se condicionan por las proporciones fijas, queda como sobrante o no se emplea–. Se deduce que la proporción de crecimiento del producto tiene que ser la *menor de* las tasas de crecimiento del capital y del trabajo, por ejemplo, si el trabajo se duplica a 20 unidades, mientras que el capital incrementa soló 50% a 7.5 unidades, entonces el producto aumenta sólo 50% a 15 unidades y 5 unidades de trabajo resultan innecesarias o no se emplean. Pero si el capital se duplica mientras el trabajo aumenta en 50% el producto sólo puede crecer en 7.5 unidades y se presenta un excedente de capital. Desde luego, sólo si el capital y el trabajo crecen a la misma tasa, que será también a la que crece el producto, podrá haber pleno empleo de *ambos* insumos.

El modelo entonces continúa considerando, primero, la tasa de crecimiento del producto que se obtiene por el crecimiento del capital, ignorando al trabajo; y, segundo, la tasa de crecimiento del producto que se determina por el crecimiento del trabajo, ignorando el capital. Se supone que las familias ahorran una proporción de su ingreso, por ejemplo 20%, y que éste se invierte en los negocios. Si cada unidad extra de capital invertido añade 1 unidad de producto, se desprende que el producto crece también en 20%. De manera más general, si la proporción de ingreso que se ahorra por las familias es s y 1 unidad de producto requiere v unidades de capital para producirla, entonces la tasa de crecimiento del producto es s/v. Harrod llamó a esta relación, la "tasa de crecimiento garantizado", debido a que es el crecimiento en el producto hecho posible por el ahorro de las familias y las decisiones de inversión de las corporaciones. De hecho, s es la PROPENSIÓN MARGINAL AL AHORRO de Keynes, mientras que v es la inversa de la TASA CAPITAL-PRODUCTO (➤ ACELERADOR, TEORÍA DE LA INVERSIÓN).

En cuanto al insumo trabajo, se supone que la fuerza de trabajo crece a una tasa n, debido a razones EXÓGENAS al modelo. Además, la pro-

ductividad del trabajo crece a la tasa *p*. Entonces, suponiendo que no hay restricción de capital, el producto debe crecer a la tasa *n* + *p*, debido al crecimiento efectivo en el insumo trabajo. Harrod denominó a esto "tasa natural de crecimiento". En general, no hay razón alguna para que coincidan las tasas de crecimiento garantizado y natural –cada una se determina en forma independiente de la otra–. Pero si la tasa de crecimiento garantizado está debajo de la tasa natural, el producto no crece suficientemente rápido para absorber todo el trabajo disponible y en consecuencia el desempleo aumenta. Si la tasa garantizada se encuentra arriba de la tasa natural, el producto real no crece suficientemente rápido para utilizar en toda su capacidad el capital que proporcionan las corporaciones, frustrando, por tanto, sus expectativas. Solamente si *sucede* que las dos tasas sean iguales, es posible un CRECIMIENTO EQUILIBRADO.

Las conclusiones del modelo son por tanto muy pesimistas, sólo por causa de un accidente improbable dejaría de haber desempleo de un insumo u otro. Este resultado se debe a las propias rigideces del modelo: proporción fija de los insumos de producción, propensión fija al ahorro y tasas de crecimiento del trabajo y la productividad determinadas de manera exógena. El resto de la TEORÍA DEL CRECIMIENTO está, en su mayor parte, dirigida a mostrar que introduciendo un grado de flexibilidad en uno de estos aspectos, podría ser mucho más probable, si no es que cierto, el crecimiento equilibrado.

Modelo IS-LM / *IS-LM model*. Un modelo desarrollado por J. R. HICKS poco después de la publicación de la *Teoría General* de J. M. Keynes. Presenta una estructura para analizar los factores que determinan el nivel de la demanda de una economía; el cual se ha convertido en la estructura básica para determinar el nivel de la demanda de una economía; la base para analizar la MACROECONOMÍA, primero que nada, porque ha resultado capaz de aglutinar una amplia gama de enfoques diferentes acerca del funcionamiento de la economía. La fuerza del modelo consiste en que combina los eventos en el mercado financiero con los eventos en el mercado de bienes y servicios para establecer un nivel de equilibrio de la demanda agregada. Dos variables, gasto agregado y TASA DE INTERÉS, se ajustan para asegurar que la demanda de INVERSIÓN de bienes y servicios se iguale a la oferta de AHORROS, y que la demanda de efectivo (o de activos líquidos) se iguale a la oferta. En una gráfica que contenga la tasa de interés en el eje de las ordenadas (vertical) y el del gasto en el de las abcisas (horizontal), pueden graficarse dos curvas; la curva *I-S* (inversión-ahorro) con pendiente negativa descendiendo de izquierda a derecha, mostrando el conjunto de combinaciones de tasas de interés y gasto que permiten el equilibrio en el mercado de inversión y ahorro; para cada nivel de la tasa de interés, existe un nivel único de gasto que asegura que la inversión planeada es igual al ahorro planeado. La segunda curva, *L-M* (liquidez-oferta de dinero), presenta combinaciones de tasas de interés y niveles de ingreso que garantizan la demanda de dinero (► PREFERENCIA POR LA LIQUIDEZ) sea igual a la oferta del mismo. Una elevada tasa de interés reprime la demanda de efectivo y puede entonces combinarse con un alto nivel de ingreso nacional (lo que estimula la demanda de efectivo) para alcanzar y mantener el equilibrio; esta curva usualmente tiene pendiente positiva, o sea, es ascendente de izquierda a derecha en el primer cuadrante. En el punto en que se intersecan ambas curvas existe un nivel de equilibrio tanto para la DEMANDA AGREGADA como para la tasa de interés. Gran parte de la disputa entre monetaristas y keynesianos puede ser interpretada como argumentaciones acerca de las pendientes relativas de las curvas *IS-LM* (► MONETARISMO). Sin embargo, el modelo *IS-LM* no nos indica nada respecto de los factores que determinan la OFERTA AGREGADA de bienes y servicios, por lo cual, en años recientes se ha dedicado más atención a esta área de análisis, más que al nivel de la demanda. (► ECONOMÍA DEL LADO DE LA OFERTA; ►► DOCTRINAS ECONÓMICAS; ►► MECANISMO DE TRASMISIÓN.)

Modelo Mundel-Fleming / *Mundell-Fleming Model*. ► MUNDELL, R. A.

Modelo para cotización de activos de capital / *Capital asset pricing model*. Un modelo del mercado de diferentes ACTIVOS financieros, que sostiene que los precios de éstos se ajustarán hasta asegurar que el RENDIMIENTO de un activo compense precisamente a los inversionistas por el RIESGO de ese activo cuando se mantiene en una CARTERA perfectamente diversificada. El modelo ha dominado el entendimiento de los economistas sobre el sector financiero. Bajo supuestos simplificadores, se mantienen las siguientes propuestas:

a) Cada quien mantendrá una cartera tan diversificada como sea posible. DIVERSIFICACIÓN.
b) Esto significa que el riesgo de cada activo individual no importará, porque las alzas y ba-

jas en el desempeño de los activos se cancelará. TEORÍA DEL PORTAFOLIO.
c) Quedará, sin embargo, algún riesgo de mercado (el riesgo de los factores que afectan a todos los activos juntos).
d) El riesgo depende de qué tan cercano coincide el desempeño de los activos.
e) El riesgo que cada activo en particular añada a la cartera dependerá entonces, nada más de qué tan cercano sea su desempeño respecto del resto del portafolio.
f) El precio de los activos que sigan de cerca a otros activos será bajo, ya que no son atractivos (cuando otros activos lo hacen bien, ellos lo harán bien también y viceversa).
g) El precio de los activos que difícilmente se muevan con el mercado será alto, porque éstos pagarán buenos rendimientos cuando más se les necesite. El modelo para cotización de activos de capital es un desarrollo de esta cadena de razonamientos. ➤ MERCADO DE VALORES; ➤➤ ÍNDICE DE PRECIOS Y COTIZACIONES.

Modelo recursivo / *Recursive model*. Un sistema de ecuaciones en que las variables ➤ ENDÓGENAS, O ➤ DEPENDIENTES, en una ecuación aparecen como variables ➤ EXÓGENAS, O ➤ INDEPENDIENTES en otros, pero en las cuales no hay subconjuntos de ecuaciones que puedan tener una referencia cruzada con las variables endógenas. Por ejemplo, el sistema de ecuaciones siguiente es recursivo:

$a = f_1(z)$
$b = f_2(a)$

Mientras que el siguiente no lo es:

$a = f_1(b)$
$b = f_2(a)$

La importancia del modelo recursivo es la facilidad con que se puede resolver en términos de variables exógenas; los valores para todas las variables endógenas pueden ser encontrados directamente si las ecuaciones son resueltas en el orden correcto. En el ejemplo de arriba, la primera ecuación da un valor para la variable endógena a dado un valor de la variable exógena z. El valor resultante de a se convierte en el valor de la ahora variable exógena a en la segunda ecuación para obtener el valor de la variable endógena b. ➤ VARIABLE DEPENDIENTE.

Modelos económicos / *Economic models*. La representación de una relación entre variables económicas como una ecuación o conjunto de ecuaciones en las cuales la precisión estadística puede ser atribuida a los ➤ PARÁMETROS que relacionan a las variables. ➤➤ ECONOMETRÍA; MODELO.

Modigliani, Franco (1918-2003). Nació en Roma, estudió en la Universidad de Roma; al mudarse a Estados Unidos obtuvo su doctorado en la Escuela de Investigación Social en Nueva York en 1944. En 1949 fue nominado para la Dirección de Economía de la Universidad de Illinois y en 1952 a la Dirección de Administración Industrial del Instituto Carnegie. Desde 1962, ha mantenido el puesto de profesor de economía y finanzas en el Instituto Tecnológico de Massachusetts. El profesor Modigliani fue galardonado con el PREMIO NOBEL de economía en 1985; sus numerosos artículos publicados en revistas profesionales han sido agrupados en *Collected Papers Franco Modigliani* (1980). El profesor Modigliani ha presentado una explicación de la constancia de la PROPENSIÓN MEDIA A AHORRAR agregada, frente a un incremento en los ingresos en la economía, expresada en términos del equilibrio entre el alto ahorro de la fuerza de trabajo empleada y los grandes desahorros de la población retirada. (➤ HIPÓTESIS DEL CICLO DE VIDA.) Contribuyó también a la economía financiera (➤➤ TEOREMA MODIGLIANI-MILLER).

Moneda / *Currency*. Billetes y monedas que son el medio de cambio "corriente" de un país (➤ OFERTA DE DINERO). El oro y, en menor grado, las monedas nacionales que funcionan como MONEDAS DE RESERVA, como el dólar, se conocen como moneda internacional porque se consideran aceptables para el saldo de DEUDAS internacionales. Los problemas de BALANZA DE PAGOS han obligado a muchos países a imponer restricciones sobre el monto de moneda que se puede introducir y sacar del país. ➤ BILLETE BANCARIO; SISTEMA MONETARIO DECIMAL; CONTROL DE CAMBIOS; TIPO DE CAMBIO; MONEDA BLANDA.

Moneda administrada / *Managed currency* Se dice que una MONEDA es administrada si el TIPO DE CAMBIO no se determina por las fuerzas del LIBRE MERCADO, por ejemplo, si el gobierno ejerce influencia sobre el tipo comprando y vendiendo su propio DINERO o por otros medios. En la actualidad, la mayor parte de las monedas se administran de alguna forma, aunque se les permite flotar. ➤➤ CONTROL DE CAMBIOS; FONDO MONETARIO INTERNACIONAL.

Moneda agropecuaria / *Green currency*. La COMUNIDAD ECONÓMICA EUROPEA fija los precios de los productos agropecuarios de acuerdo con la POLÍTICA AGROPECUARIA COMÚN. Los precios de los productos agrícolas sujetos a esta política se establecen en términos de UNIDADES DE

CUENTA EUROPEA, de tal manera que en principio el precio de cada producto es el mismo dentro de la Comunidad. No obstante, dentro de cada país se maneja un TIPO DE CAMBIO para convertir los precios unitarios así definidos en las respectivas monedas de cada nación. Ahora que los tipos de cambio por lo regular se dejan flotar, significa que los precios de los productos agropecuarios se pueden alterar más o menos de manera continua si se emplean esos tipos de cambio. La Comunidad Económica Europea decidió, por tanto, utilizar un tipo de cambio fijo especial para los precios agropecuarios determinados por la Política Agropecuaria Común. Este tipo de cambio se denomina "agropecuario" y es de carácter fijo a menos que el gobierno de cada país desee cambiarlo y la solicitud a la COMUNIDAD ECONÓMICA EUROPEA para hacerlo no se vete por ninguno de los países miembros.

Sin embargo, debido a que este tipo de cambio difiere del que prevalece en el mercado, los precios en términos de las monedas nacionales de cada país de la Comunidad pueden quedar fuera de línea. Por ejemplo, supóngase que el precio unitario de cuenta del trigo al aplicarle los tipos de cambio especiales resulta en un precio, en el Reino Unido, de 100 libras por tonelada y en Francia, de 1000 francos. Si el tipo de cambio de la libra esterlina aumenta de 10 a 12 francos, convendría pagar a un comerciante para que compre una tonelada de trigo en Francia por 1000 francos y venderla en el Reino Unido al precio inalterado de 100 libras, porque este ingreso de 100 libras al nuevo tipo de cambio se convierte en 1200 francos, permitiendo de esa manera 200 francos de ganancias. Este proceso se puede, por supuesto, repetir en forma indefinida obteniendo una ganancia de 200 francos en cada ciclo; la razón de esto es que al determinarse el precio del trigo por la Política Agropecuaria Común, no se ajusta a las fuerzas del mercado, que de otra manera provocarían que disminuyera el precio del trigo en el Reino Unido.

Con el fin de evitar tal práctica comercial, la Comunidad Económica Europea calcula en forma continua Sumas Monetarias Compensatorias de acuerdo con las variaciones de los tipos de cambio de los países miembros de la Comunidad. Estas Sumas se integran de impuestos y subsidios que se aplican al comercio de productos para compensar la diferencia entre tipo de cambio fijo (el que se aplica a productos agropecuarios) y el tipo de cambio flotante de las monedas de los países miembros. En el ejemplo anterior, las Sumas Monetarias Compensatorias adoptarían la forma de un impuesto a la exportación de trigo de Francia al Reino Unido, de efecto equivalente a los 200 francos de utilidad por tonelada.

Moneda blanda / *Softh currency.* MONEDA cuyo TIPO DE CAMBIO tiende a disminuir debido a un déficit persistente de BALANZA DE PAGOS o al surgimiento de ventas especulativas de la moneda en espera de una variación en su tipo de cambio. Los gobiernos no desean conservar monedas blandas en sus RESERVAS DE DIVISAS. La "blandura" de la libra esterlina en 1976 y el consecuente rechazo de los gobiernos a mantener saldos de esa moneda la condujeron a una crisis y a la necesidad de apoyarla por medio de préstamos del FONDO MONETARIO INTERNACIONAL.

Moneda de comercio / *Trading currency.* Moneda en la cual se factura el COMERCIO INTERNACIONAL. Se estima que alrededor de 55% del comercio mundial se realiza en dólares estadounidenses, 14% en marcos alemanes, 7.5% en libras esterlinas y 6% en francos franceses. ➤ MONEDA DE RESERVA.

Moneda de reserva / *Reserve currency.* MONEDA que los gobiernos y las instituciones internacionales están en disposición de conservar en sus RESERVAS DE ORO y DIVISAS y que financia gran proporción del COMERCIO INTERNACIONAL. Los prerrequisitos de esas dos condiciones por lo regular consisten en que **1.** El valor de la moneda debe ser estable en relación con otras monedas, **2.** La moneda pertenece a un país que participa con una parte importante del comercio mundial, **3.** Existe un MERCADO DE DIVISAS eficiente en el que la moneda se puede intercambiar por otras monedas, y **4.** La moneda es convertible (➤ CONVERTIBILIDAD). El dólar y la libra esterlina fueron las monedas de reserva dominantes desde 1945 hasta principios de la década de los setentas. Desde el trastorno de las finanzas internacionales en 1973-1974 causado por el aumento en el precio del petróleo, los gobiernos diversificaron sus tenencias de divisas, incluyendo monedas como el franco suizo, el marco alemán y el yen japonés. Por ejemplo, en 1973 los dólares estadounidenses conservados como reservas equivalían a 20 veces el valor de los marcos alemanes que se empleaban como reservas, pero en 1980 esta razón disminuyó a un múltiplo de seis. ➤ LIQUIDEZ INTERNACIONAL; ÁREA DE INFLUENCIA DE LA LIBRA ESTERLINA.

Moneda dura / *Hard currency.* MONEDA que se negocia en el MERCADO DE DIVISAS cuya DEMANDA se eleva en forma persistente en relación con su OFERTA. ➤ MONEDA BLANDA.

Moneda escasa / *Scarce currency.* Sinónimo de MONEDA DURA.

Moneda sobrevaluada / *Overvalued currency.* ➤ MONEDA SUBVALUADA.

Moneda subvaluada / *Undervalued currency.* MONEDA cuyo TIPO DE CAMBIO se encuentra por debajo de su nivel de LIBRE MERCADO o del nivel de EQUILIBRIO que se espera alcance en el LARGO PLAZO. En forma inversa, una moneda sobrevaluada se puede desarrollar como consecuencia de déficit de balanza de pagos. ➤ DEVALUACIÓN; REVALUACIÓN; ➤ FONDO MONETARIO INTERNACIONAL.

Monetarismo / *Monetarism.* Enfoque particular de la teoría y la política MACROECONÓMICA, el cual tiene los siguientes elementos principales:

1. En el largo plazo, el nivel de INGRESO NACIONAL (o producción real o TÉRMINOS REALES) se determina por la interacción de las fuerzas de la oferta y la demanda en todos los mercados, incluyendo los del TRABAJO. Por tanto, este nivel de producción de pleno empleo se determina *sólo* por los elementos reales fundamentales de la economía: el monto de RECURSOS que posee y la tecnología de producción. LOS PRECIOS y las tasas salariales se ajustan a cualquier nivel *relativo* que sea necesario para establecer el EQUILIBRIO de pleno empleo en el cual, por definición, no hay desempleo *involuntario.*

2. Se deduce que ni la POLÍTICA MONETARIA ni la FISCAL pueden afectar la producción y el empleo en el largo plazo. Sin embargo, la OFERTA MONETARIA es un instrumento de política clave, primero porque determina el nivel general de PRECIOS en el largo plazo (➤ TEORÍA CUANTITATIVA DEL DINERO) y, segundo, porque puede tener efectos de CORTO PLAZO sobre la producción y el empleo. Para una comprensión mejor, supóngase que hay un incremento en la oferta monetaria. Esto estimula la DEMANDA por bienes y servicios tanto porque la TASA DE INTERÉS disminuye, por lo que se incrementa la inversión y tal vez algunas formas de gasto en consumo, como porque el valor de los saldos monetarios habrá crecido, haciendo que la gente se sienta más rica e induciéndola a gastar más. El efecto inmediato de este incremento en el gasto consiste en un aumento en la producción y el empleo. Sin embargo, los precios y los salarios empiezan a aumentar en respuesta a la mayor demanda. Entonces, esto genera que aumenten las EXPECTATIVAS DE INFLACIÓN de todos, causando así una espiral salarios-precios. Al final, por tanto, y aunque con un retraso en el tiempo que puede ser "largo y variable", el aumento en la oferta monetaria conduce a mayor inflación.

3. La POLÍTICA FISCAL es, en el mejor de los casos, irrelevante y, en el peor, en verdad nociva. Por definición, no puede haber ningún efecto sobre el nivel de producción de pleno empleo con sólo "desplazar" la producción del sector privado. Ahora, si se financia por medio del aumento de la oferta monetaria, causa inflación.

4. La demanda por dinero depende del producto y la tasa de interés reales de una manera estable y predecible. Ésta es la extensión moderna del supuesto base de la teoría cuantitativa "simple" del dinero, de que la VELOCIDAD DE CIRCULACIÓN es una constante. En efecto, lo que dice es que esta última puede variar, pero de una forma que se puede explicar y predecir en términos de los cambios en las tasas de interés y el ingreso.

5. La oferta monetaria es *controlable*: para una autoridad monetaria, como el BANCO CENTRAL, es posible determinar su nivel y tasa de crecimiento.

6. Debido a que en el largo plazo la producción es independiente de la oferta monetaria (así como de la política fiscal), la política que se debe adoptar es permitir que la oferta monetaria crezca a la misma tasa que la producción. Esto asegura crecimiento sin inflación, puesto que la teoría cuantitativa implica que en el largo plazo la tasa de inflación es igual a la tasa de crecimiento de la oferta monetaria *menos* la tasa de crecimiento de la producción real. Al mismo tiempo, existe oposición general a las políticas *discrecionales*, es decir, políticas que pueden variar según lo desee el gobierno. Se considera que esto puede ser desestabilizador y se debe remplazar por reglas fijas no discrecionales, como permitir que la oferta monetaria crezca a la misma tasa que la producción. Esto implica, por tanto, un papel menos activo para el gobierno.

Dentro del grupo de economistas que permitirían que se les denominara "monetaristas", hay diferencias en niveles de importancia y en ciertos puntos de vista; por ejemplo, no todos creen en las EXPECTATIVAS RACIONALES. Sin embargo, las proposiciones comunes son las que se señalan arriba. Los antecedentes del monetarismo se pueden encontrar en el pasado hace por lo menos 300 años. Por ejemplo, hay una clara afirmación del punto 2 en DAVID HUME. No obstante, la continuación de los puntos de vista de los trabajos de J. M. KEYNES, opuestos casi por completo, sobre todo en relación con la política económica, todavía dominan entre los economistas. El reconocimiento del monetarismo en su forma presente debe mucho al trabajo teórico y empírico de MILTON FRIEDMAN

y sus compañeros de trabajo en la University of Chicago.

Monopolio / *Monopoly.* Situación de MERCADO en la cual un vendedor único controla toda la producción de un determinado bien o servicio. El vendedor está entonces en posibilidad de establecer el precio y producción del bien de acuerdo con sus intereses. Está implícito en esta definición que el monopolista se enfrenta a gran número de compradores en competencia (► MONOPOLIO BILATERAL). Un principio básico en economía es que el control monopólico de un producto resulta en muy poca producción a un precio muy alto; el monopolio encuentra que restringir la producción y cargar un precio más alto del que obtendría en COMPETENCIA PERFECTA, maximiza sus ganancias. En particular establece un precio por encima del COSTO MARGINAL (►► FIJACIÓN DE PRECIOS POR COSTO MARGINAL). Por ello, los economistas con frecuencia están a favor de políticas ANTI-TRUST, EMPRESAS PÚBLICAS O REGULACIÓN para controlar el abuso del poder monopólico. Nótese que para que persista el monopolio en el LARGO PLAZO es necesario que existan BARRERAS A LA ENTRADA. Esto es, las altas ganancias de explotación que genera el poder monopólico atrae nuevos participantes al mercado y el monopolista debe encontrar la forma de excluirlos para poder seguir gozando de ganancias monopólicas. De otra forma, estaría entonces obligado a disuadir a los nuevos participantes manteniendo su precio y ganancias más bajas de las que se derivan del análisis de los libros de texto estándar, por lo que en ausencia de barreras de entrada los efectos indeseables del monopolio pueden no ser muy grandes.

Monopolio bilateral / *Bilateral monopoly.* Situación de MERCADOS en la que un vendedor único, un MONOPOLIO, se enfrenta a un comprador único, un MONOPSONIO. En dicho mercado sólo es posible determinar el PRECIO DE EQUILIBRIO y la cantidad comerciada como un rango o conjunto de resultados posibles, en ausencia de análisis más profundos del proceso de negociación mismo. Este último es lo que determina el punto preciso en el conjunto de resultados posibles –los cuales varían, desde luego, en su atracción a las partes– que finalmente se alcanza.

Monopolio complejo / *Complex monopoly.* Una noción de ► MONOPOLIO usada en Gran Bretaña ► por COMISIÓN DE COMPETENCIA para caracterizar una industria donde un mercado no está dominado por una firma. Bajo la sección 7(I)(c) del Acta de Comercio Justo de 1973, una situación de monopolio complejo se presenta si cuando menos un cuarto de los servicios es ofrecido por miembros de un grupo de personas quienes, voluntariamente o no, por acuerdo o no, conducen sus asuntos respectivos de tal manera como para prevenir, restringir o distorsionar la competencia en relación con la oferta de dichos servicios. La existencia de monopolios complejos ha sido encontrada en la industria cervecera y en la banca. ►► OLIGARQUÍA.

Monopolio discriminador / *Discriminating monopoly.* Monopolio que practica la DISCRIMINACIÓN DE PRECIOS.

Monopolio puro / *Pure monopoly.* ► MONOPOLIO.

Monopolios naturales /*Natural monopolies.* Monopolios con ECONOMÍAS DE ESCALA en amplia gama de productos, de manera que una empresa puede producir a COSTOS PROMEDIO menores de los que podrían obtener varias de ellas. Ejemplos de monopolios naturales son los de los servicios de electricidad y gas natural. Si se tuvieran varias compañías destinadas a la misma área resultaría gran multiplicación de cables, transformadores, pipas, etc., y una concesión de derechos de MONOPOLIO sería el curso de acción más eficiente. El reconocimiento de la tendencia inevitable hacia la monopolización en tales industrias ha significado que desde su historia temprana, en la mayoría de los países exista regulación estatal o nacionalización total de esos monopolios.

Monopolista / *Monopolist.* ► MONOPOLIO.

Monopsonio / *Monopsony.* Situación en la que sólo hay un comprador en un MERCADO. ► MONOPOLIO.

Montos de compensación monetaria / *Monetary compensatory amounts.* ► MONEDA AGROPECUARIA.

Motivo especulación / *Speculative motive.* Motivo para conservar DINERO, que surge de la posibilidad de que cambie el valor monetario de otras formas de RIQUEZA. Así, supóngase que un individuo conserva su riqueza en BONOS o en dinero. Si espera que el PRECIO de los bonos disminuya en el futuro, deseará cambiar sus tenencias de bonos por dinero, es decir, venderá sus bonos. Esto es porque una reducción en el precio de los bonos lo compromete en una pérdida de riqueza. Por otro lado, si espera que el precio de los bonos aumente, reducirá sus tenencias de dinero para comprar bonos. Debido a que su deseo de conservar dinero se relaciona con sus EXPECTATIVAS acerca de las variaciones en el valor de otros ACTIVOS y de la forma en que puede tomar ventaja de ellas, se dice que esta parte de las tenencias de dinero de un individuo se determina por el motivo especulación. ► KEYNES, J. M.; PREFERENCIA POR LIQUIDEZ; MOTIVO PRECAUCIÓN; MOTIVO TRANSACCIÓN.

Motivo precaución / *Precautionary motive.* ➤ MOTIVO PRECAUTORIO.

Motivo precautorio / *Precautionary motive.* Motivo para mantener DINERO, que surge de la posibilidad de que haya necesidad de hacer gastos imprevistos o anticipados de manera incorrecta. Una necesidad de dinero que sólo se puede satisfacer vendiendo alguna forma no monetaria de RIQUEZA, por ejemplo, una ACCIÓN o BONO, puede generar una pérdida al propietario, tal vez debido a condiciones no favorables del MERCADO, sanciones de costo o costos de transacción. En forma alternativa, puede implicar solicitar prestado y, por tanto, incurrir en costos de INTERESES. Así, debido a que las necesidades futuras de dinero no se pueden predecir con absoluta certeza, se debe mantener un margen sobre la suma de dinero que tal vez se requiera. Esta parte de tenencias de dinero de un individuo surge del motivo precaución.

Motivo transacción / *Transactions motive.* Motivo para conservar DINERO que surge del empleo del dinero como medio de pago. Debido a que los recibos de ingresos y los pagos rara vez se sincronizan de manera perfecta, un individuo por lo general necesita conservar un stock de dinero para satisfacer sus gastos, aun cuando éstos puedan ser previstos con precisión. Por ejemplo, es posible recibir un salario al final de cada mes, pero se pueden realizar gastos más o menos continuos durante el mes siguiente. Por lo que se puede mantener un stock de dinero para gastar de manera estable en esas transacciones. Si, por otro lado, todas las transacciones se hicieran en forma simultánea al recibir el ingreso, no habría necesidad de conservar dichos saldos monetarios. ➤➤ MOTIVO PRECAUCIÓN; MOTIVO ESPECULACIÓN.

Movilidad del capital / *Mobility of capital.* La habilidad de los fondos de inversión para fluir a través de las fronteras internacionales. Los impedimentos a la movilidad del capital pueden tomar la forma de restricciones en la entrada de fondos de inversión a un país (restricciones en los derechos de los extranjeros para comprar propiedades o compañías, por ejemplo) o ➤ CONTROL DE CAMBIOS, limitando la habilidad de los ciudadanos domésticos para invertir en el exterior. Si el capital es móvil, los inversores pueden prestar dinero a aquellos deudores que estén dispuestos a pagar la máxima tasa de rendimiento (después de tomar en cuenta cualquier cambio esperado en los tipos de cambio). Si ellos hacen esto suficiente, y si la ➤ TEORÍA DEL PODER de la paridad de compra se mantiene, las tasas de interés deberían converger a través de los países. En la práctica, ellas se desvían pero no demasiado. ➤➤ EXCEDERSE EN EL TIPO DE CAMBIO.

Movilidad del trabajo / *Mobility of labour.* ➤ TRABAJO, MOVILIDAD DEL.

Movimientos de capital / *Capital movements.* ➤ INVERSIÓN EXTRANJERA.

Muestra / *Sample.* En términos cotidianos una muestra es una cantidad de algo, que se selecciona como representativa. Un catador de vinos toma una muestra de determinado vino y lo prueba para evaluar toda la cosecha. Sin embargo, en las investigaciones económica y social se da a la muestra un significado más restringido; en lugar de ser sólo una "parte" de la "población", se debe seleccionar por medio de ciertos métodos estadísticos que se diseñan para asegurar que en realidad sea representativa de la población como un todo. Por tanto, el término "muestra" en forma estricta sólo se debería aplicar a un conjunto de elementos seleccionados de manera apropiada. (Para un estudio más completo de lo que constituye una elección "apropiada", véase MUESTRA POR CUOTA; MUESTRA ALEATORIA; MUESTRA ALEATORIA SIMPLE; MUESTRA ESTRATIFICADA). El propósito de una muestra consiste en proporcionar información acerca de la población de la cual se selecciona. Debido a que la muestra es sólo una parte de la población, se puede esperar alguna imprecisión. Por ejemplo, si se encuesta a una muestra de votantes, se podría encontrar que 30% de la muestra intenta votar por el candidato presidencial A, 50% por el candidato B y 20% por otros candidatos. Por otro lado, si se efectúa una votación, se podrían obtener participaciones de 33%, 49% y 18% en forma respectiva, sólo porque es poco posible que una muestra dé una representación perfecta de la población. Sin embargo, si la muestra se diseña de manera apropiada, el tamaño del error posible se conserva en un mínimo y es posible calcular y especificar su tamaño. También se puede encontrar cómo variando el número de elementos incluidos en la muestra se afecta el tamaño del error posible.

Con frecuencia, las ventajas de tomar una muestra son sustanciales, aun si la información que se recaba no es posible que sea perfectamente exacta para toda la población. En el caso extremo, cuando la evaluación de la muestra arruina el elemento (catar vino, probar una máquina o componente para destrucción), es obvio que la información relevante sólo se puede obtener de una muestra. En la investigación económica y social, la consideración importante consiste en la relación entre

el tamaño de la muestra y el costo y la calidad del procedimiento para obtener la información. A mayor tamaño de la muestra, mayor será el número de cuestionarios, entrevistadores, etc., y más alto será el costo de análisis de la información.

Muestra aleatoria o al azar / *Random sample*. Cualquier método para tomar una MUESTRA, por medio del cual cada miembro de la POBLACIÓN de elementos tiene una *oportunidad conocida* de ser incluido en la muestra. Un caso especial de la muestra aleatoria es una muestra aleatoria simple, en la que cada elemento de la población tiene una oportunidad de ser incluido en la muestra, y, por tanto, todas las muestras posibles de un tamaño determinado (número de elementos) tienen una oportunidad igual de ser incluidos. Es importante distinguir entre el significado del término aleatoria aquí y en su uso diario. Una interpretación intuitiva de la frase "una muestra aleatoria de votantes" consistiría en que alguien se dirige a la calle y entrevista a las primeras, por ejemplo, 20 personas que se encuentra o elige 20 personas "al azar". Sin embargo, ésta no es una muestra aleatoria, puesto que no se conoce la oportunidad que tiene de ser elegido cada miembro de la población (la gente en edad de votar de un distrito electoral determinado), y es muy posible que muchos de ellos no tuvieran ninguna oportunidad. Una muestra aleatoria definida en forma adecuada, debe ser el resultado de un cálculo cuidadoso y se debe especificar de manera muy precisa cuántos y qué tipo de elementos se deben incluir en la muestra. La palabra "aleatoria" no se emplea en el sentido de "casual" o "fortuito", sino en el sentido más especializado de "probabilística" (de hecho, *muestra probabilística* es el término que con frecuencia se emplea en Estados Unidos para designar a la muestra aleatoria). La importancia de planear una muestra aleatoria consiste en que sólo si se asigna a cada elemento de la población una PROBABILIDAD clara de ser incluido en la muestra, se puede estimar el error en el uso de la información que se deriva de la muestra, al hacer afirmaciones acerca de la población. Una ventaja incidental pero importante del muestreo aleatorio es que al especificar de antemano qué tipo de elementos, o aun con mayor exactitud, cuáles elementos se deben incluir en la muestra con base en un procedimiento objetivo, se evitan los sesgos que surgen de una elección inmediata. Por ejemplo, un entrevistador puede seleccionar en forma inconsciente a la gente mejor vestida o niveles en los pisos más bajos en una muestra que se supone se debe escoger sin sesgos, y tales sesgos inconscientes afectan los resultados de manera que no se pueden estimar. Para tipos particulares de procedimientos de muestreo que se basan en la idea de muestra aleatoria. ► MUESTRA ALEATORIA SIMPLE y MUESTRA ESTRATIFICADA.

Muestra aleatoria simple / *Simple random sample*. MUESTRA ALEATORIA en la que cada elemento de la población tiene una oportunidad igual de ser incluido en la muestra. Supóngase que la población de donde se debe tomar la muestra consiste en 12 estudiantes, y que se desea calcular, tomando una muestra de tres estudiantes, el gasto promedio anual en pesos. Si se quiere tomar una muestra aleatoria simple, se puede numerar a los estudiantes del 1 al 12, escribir cada número en una pieza de papel por separado, ponerlas en una bolsa y tomar tres piezas. Los números escritos en ellas identifican a los tres estudiantes para la muestra. Cada pieza de papel tiene la misma oportunidad de ser seleccionada; resulta adecuado utilizar cualquier otro procedimiento que tenga la propiedad de otorgar a los elementos de la población la misma oportunidad de ser incluidos, y la elección del que se emplea en cada caso depende de su costo y conveniencia. Una muestra aleatoria simple comparte con las muestras aleatorias las propiedades generales de ser independiente del juicio humano y, por tanto, del sesgo que éste puede contener y de permitir que se estime el tamaño del error probable que se tiene al generalizar las características de la muestra a la población. Sin embargo, es posible que se presenten situaciones en las que, aunque se desee retener las propiedades de la muestra aleatoria no se quiere que cada elemento de la población tenga la misma oportunidad de ser seleccionado –se puede desear tener en la muestra en forma consistente más de un tipo de elemento que de cualquier otro–. Esto requiere una MUESTRA ESTRATIFICADA.

Muestra estratificada / *Stratified sample*. Tipo de MUESTRA ALEATORIA que se diseña clasificando primero toda la población en subgrupos o estratos de acuerdo con algún principio o regla, y tomando después una MUESTRA ALEATORIA SIMPLE de cada estrato. Su propósito consiste en asegurar que la muestra sea, en forma efectiva, representativa de los distintos grupos que forman la POBLACIÓN, propiedad que una muestra aleatoria simple no posee de manera necesaria. Por ejemplo, con objeto de diseñar una muestra para estimar el gasto de las familias en RENTA de viviendas, se puede dividir la pobla-

ción total en amplios grupos de ingreso, decidir sobre el tamaño de la muestra apropiado para cada grupo y después elegir las familias de cada grupo, de acuerdo con el mismo procedimiento que se emplea para una muestra aleatoria simple. Si no se efectúa esta estratificación, existe la posibilidad de que la muestra elegida contenga un número más que representativo de un grupo de ingreso y un número menos que representativo de otro, por lo que la estimación del gasto PROMEDIO en renta por FAMILIA estaría sesgada hacia arriba o hacia abajo, en forma respectiva. Al diseñar una muestra estratificada, se necesita alguna información acerca de la muestra, antes de que se realice. Por tanto, esta información se emplea para incrementar la representatividad de la muestra. La muestra estratificada es todavía una muestra aleatoria, puesto que cada elemento de la población tiene una oportunidad conocida de ser seleccionado. La base de la estratificación o el "factor de estratificación" se elige de tal forma que sea relevante para el problema que se va a tratar. Para incrementar la representatividad, y por tanto la exactitud de la muestra, la estratificación también se puede emplear porque es interesante ver la forma en que difieren los resultados entre los estratos, por ejemplo, cómo varía el gasto en renta entre los grupos de ingreso.

Muestra probabilística / *Probabilistic sample.* ► MUESTRA ALEATORIA.

Muestreo por cuota / *Quota sample.* MUESTRA que se lleva a cabo con base en una estratificación de la población (► MUESTRA ESTRATIFICADA); sin embargo, a diferencia de la muestra estratificada, los elementos dentro de cada estrato no se seleccionan por un procedimiento de MUESTRA ALEATORIA SIMPLE, sino por los mismos entrevistadores a medida que realizan la encuesta. Cada entrevistador tiene un número específico de elementos de cada clase que debe entrevistar, por ejemplo, FAMILIAS e individuos por nivel de ingreso, comercios por tipo de artículos que venden, empresas por tamaño, etc., pero la elección real de los elementos se realiza a su criterio. En la muestra estratificada, por otro lado, se emplea un procedimiento objetivo para seleccionar los elementos que el entrevistador debe visitar. La ventaja de una muestra por cuotas consiste en que por lo general es más barata: evita el proceso costoso de extraer una muestra aleatoria simple dentro de cada estrato de elementos. Además, se puede desviar y no ser confiable, puesto que los entrevistadores tienen a su criterio la elección de elementos, aun dentro de los límites establecidos por las cuotas para los estratos, por lo que puede existir desviación consciente o inconsciente (► MUESTRA ALEATORIA). En la práctica real, debido a su menor costo y mayor velocidad, el muestreo por cuotas es, con mucho, la forma de muestreo que más se emplea.

Multicolinealidad / *Multicollinearity.* Presencia de CORRELACIÓN significativa entre las VARIABLES INDEPENDIENTES en un modelo de regresión (► ANÁLISIS DE REGRESIÓN). Su efecto consiste en invalidar algunos de los supuestos en que se basa la REGRESIÓN CON MÍNIMOS CUADRADOS y, por tanto, indicar como inapropiado el empleo de ese método a menos que se modifique. El problema de multicolinealidad ocurre con mucha frecuencia en los estudios econométricos y se ha estudiado de manera extensa en la teoría de la ECONOMETRÍA.

Multilateralismo / *Multilateralism.* Intercambio y COMERCIO INTERNACIONAL entre más de dos naciones sin discriminación entre los participantes. En contraste con BILATERALISMO. ► ACUERDO GENERAL SOBRE ARANCELES Y COMERCIO, CLÁUSULA DE LA NACIÓN MÁS FAVORECIDA.

Multiplicador / *Multiplier.* Medida del efecto sobre el INGRESO NACIONAL total del cambio en una unidad en algún componente de la DEMANDA AGREGADA. Supóngase que una economía se encuentra al inicio más abajo de pleno EMPLEO, con niveles determinados de INVERSIÓN agregada, CONSUMO e ingreso nacional. Ahora, supóngase que por alguna razón, las empresas aumentan la tasa de gasto en inversión, es decir, incrementan su gasto en planta, maquinaria y edificios. Se espera entonces que el ingreso nacional aumente en el monto de este incremento en el gasto. Esta inversión se paga como sueldos, salarios y GANANCIAS a los proveedores de servicios de FACTORES a las industrias de bienes de inversión. Los receptores de este ingreso ahorran una porción de éste y gastan el resto comprando bienes y servicios, los cuales crean INGRESO para los proveedores de esos bienes y servicios. En esta etapa, el aumento total en el ingreso nacional es igual al aumento inicial en gasto de inversión más la porción de ese incremento que se gasta de nuevo, debido a que este nuevo gasto a su vez genera nuevo ingreso y producción. Este ingreso a su vez se ahorra en parte y gasta en parte, lo cual genera nuevo ingreso del cual una parte se gasta y otra se ahorra, y así, *ad infinitum*. El resultado de esto es que el incremento total en el ingreso nacional, que resulta del incremento inicial en la inversión es, al final, varias veces mayor que el aumento en inversión, es decir, surge

un múltiplo del incremento en inversión. La expresión que proporciona el valor de este múltiplo se denomina *multiplicador*, y el efecto total del incremento en inversión se conoce como el *efecto multiplicador*.

Para mostrar cómo se determina el multiplicador, supóngase que a través de la economía una porción (b) de un aumento en el ingreso se vuelve a gastar, en tanto que el resto $(1 - b)$ se ahorra. Si la inversión aumentara en, por ejemplo, 10, el monto que se gasta otra vez al final de la primera "ronda" se determina por $b \times 10$, por lo que el ingreso total que genera el aumento en la inversión es $10 + 10b$. El monto del ingreso que se volvió a gastar se convierte en ingreso de alguien más, y esta suma a su vez se gasta en forma parcial. De hecho, la proporción que se gasta de nuevo es $b \times (10b) = 10b^2$. Éste a su vez se convierte en el ingreso de alguien más, del cual una proporción se vuelve a gastar para producir un nuevo incremento del ingreso de $b \times (10b^2) = 10b^3$. Y así en forma sucesiva. El nuevo ingreso total que se genera es la suma del ingreso que se generó en cada etapa, es decir $10 + 10b + 10b^2 + 10b^3 \ldots$; y se puede demostrar con álgebra elemental que esta suma es igual a $10\left(\frac{1}{1-b}\right)$. Esto es, si se conoce el valor de b y el monto del incremento en inversión, entonces es posible encontrar el monto al cual el ingreso aumenta. Ahora, b es, de hecho, la PROPENSIÓN MARGINAL AL AHORRO, la cual por lo general se mantiene en menos de 1; por lo que $\frac{1}{1-b}$ debe ser mayor que 1, por ejemplo, si $b = 0.8$, entonces $\frac{1}{1-b} = 5$. Así, el incremento en el ingreso es un múltiplo del incremento en inversión. El valor de este múltiplo se determina por $\frac{1}{1-b}$, el cual se denomina "el multiplicador".

El multiplicador desempeña un papel importante en el análisis MACROECONÓMICO desde que KEYNES lo utilizó como un elemento esencial en su MODELO de la economía. Cuando la palabra "multiplicador" se califica por la palabra "inversión", el concepto se emplea para referirse sólo al efecto multiplicador de un incremento en inversión. No obstante, el concepto de multiplicador es de aplicación general y se puede aplicar de manera igual a cambios en la demanda por exportaciones, gasto del gobierno (► PRESUPUESTO) y TRIBUTACIÓN. Nótese, sin embargo, que si hay pleno empleo en la economía el multiplicador simple aquí descrito es probable que aporte una predicción inadecuada de las consecuencias de un incremento en la inversión. Esto es porque el incremento en la demanda por bienes de inversión causa que los precios y las TASAS DE INTERÉS aumenten en lugar de incrementar el INGRESO REAL. ► MULTIPLICADOR DEL PRESUPUESTO BALANCEADO.

Multiplicador de las exportaciones / *Export multiplier.* La tasa del incremento total en el INGRESO NACIONAL de un país por el incremento de la renta que se genera por un aumento en las exportaciones. El tamaño del multiplicador depende de la propensión a ahorrar (► PROPENSIÓN MEDIA AL AHORRO; PROPENSIÓN MARGINAL AL AHORRO) de los receptores de los incrementos en el INGRESO que se derivan del aumento de las exportaciones y de la PROPENSIÓN A IMPORTAR del país. El multiplicador de las exportaciones se puede considerar como un caso especial del MULTIPLICADOR general.

Multiplicador del presupuesto equilibrado / *Balanced budget multiplier.* El efecto MULTIPLICADOR en el INGRESO NACIONAL de un incremento en el gasto gubernamental compensado exactamente por un incremento en los impuestos, de tal forma que el equilibrio del PRESUPUESTO del gobierno no cambia. Se podría pensar que un aumento en el gasto del gobierno de, por ejemplo, 100 millones de dólares, si se compensa con un incremento en los ingresos por impuestos del mismo monto, no tendría ningún efecto neto en la DEMANDA AGREGADA en la economía y que el ingreso nacional permanecería sin cambios. Sin embargo, por lo general éste no es el caso; normalmente se genera un efecto expansionista. De la forma más simple, la razón de esto es que sólo *parte* del incremento en impuestos resulta en una demanda agregada menor, en tanto que *todo el aumento del gasto se refleja* en una demanda agregada mayor. Por tanto hay una inyección neta de demanda en la economía, la cual tiene un efecto multiplicador. Supóngase que las personas que tienen ingresos ahorran 20% de su INGRESO DISPONIBLE y gastan el resto. Un incremento en los impuestos de 100 millones de dólares reduce el ingreso disponible por el mismo monto, reduce el ahorro en 20 millones de dólares y el GASTO EN CONSUMO en 80 millones. Por tanto, la demanda agregada cae sólo en 80 millones. Los 100 millones de dólares de gasto adicional se suman directamente a la demanda agregada, por lo que hay una adición neta a ésta de 20 millones de dólares, los cuales tienen un efecto multiplicador. Éste es el multiplicador del presupuesto equilibrado.

Multiplicador de Lagrange / *Lagrange multiplier.* Una técnica, desarrollada por el matemático francés Joseph Louis Lagrange (1736-1813), para calcular el valor óptimo de una variable sujeta a una restricción, con objeto de maximizar o minimizar otra variable. Es una técnica penetrante en economía, donde muchos problemas se relacionan con el mejor uso de recursos escasos. En la ➤ TEORÍA DE LA DEMANDA, por ejemplo, se supone que el consumidor maximiza su utilidad sujeta a los precios prevalecientes y al ingreso eligiendo la combinación correcta de los bienes que va a comprar. Se supone que las empresas maximizan sus utilidades sujetas a restricciones de tecnología y a la ➤ FUNCIÓN DE PRODUCCIÓN mediante fijar su producción y precio a los niveles correctos. La técnica de Lagrange permite el método de maximizar una ➤ FUNCIÓN SIN UNA RESTRICCIÓN, utilizando el ➤ CÁLCULO para obtener la derivada de la función con respecto a la variable que puede ser controlada haciéndola igual a cero –para ser usada en aquellos casos donde existe una restricción–. Esto lo hace por la expansión de la función que va a ser maximizada –la *función objetivo*– para incluir la restricción, multiplicando la restricción por la nueva función igual a cero. Por ejemplo, supóngase que queremos fijar X y Z a un nivel que maximice Y, donde la función objetivo es:

$$Y = X \times Z$$

y está sujeta a la restricción de que $(X + Z)$ es igual a 10, o:

$$X + Z - 10 = 0$$

Construimos una nueva función objetivo artificial de la siguiente manera:

$$L = X \times Z + \lambda(X + Z - 10)$$

Ésta es, de hecho, la misma que la anterior, pero tiene incluida la restricción. Sin embargo, ha sido añadida de manera que suma cero, si se mantiene. Podríamos haberla sustraído también. La restricción se multiplica también por λ, denominada el multiplicador de Lagrange. Maximizar esta nueva función objetivo es lo mismo que maximizar la antigua sujeta a la restricción. Por tanto, maximizamos L controlando X, Z y λ de la manera normal. Fijamos las derivadas parciales de estas tres igual a cero y resolvemos como un sistema de ecuaciones simultáneas. Los valores resultantes de X y Z son los valores que queremos. Nótese que la derivada parcial de la ecuación con respecto a λ es la propia constante, asegurando, por tanto, que se mantendrá cuando se obtenga la solución. Podemos interpretar a λ como el valor al cual el objetivo puede ser avanzado por una unidad de relajación de la restricción. Puede, por tanto, ser visto como el ➤ PRECIO SOMBRA de las variables constreñidas. En este caso, el valor para X y Z será de 5 para cada una, y el valor de λ será –5. ➤➤ CÁLCULO DE VARIACIONES; PROGRAMACIÓN LINEAL.

Múltiplo / *Price-earnings* (P/E) *ratio.* Precio que se cotiza de una ACCIÓN ORDINARIA dividido entre las RETRIBUCIONES por acción del año más reciente. El múltiplo es, por tanto, el recíproco del RENDIMIENTO y una medida del precio que se paga por un ingreso determinado de una acción de CAPITAL PROPIO. Una compañía cuyas 25 acciones ordinarias se cotizan a 1.00 libra en el MERCADO DE VALORES, y que el año anterior tuvo retribuciones de 10 peniques por acción, tendría un múltiplo de 10 a 1; es decir, el precio de cada nuevo penique en retribuciones es de 10 nuevos peniques, o el rendimiento retribuido es de 10%. El precio de las retribuciones varia de acuerdo con la evaluación del mercado de valores sobre el riesgo que implica la inversión. Así, una compañía más o menos grande con un buen récord de ganancias podría tener un múltiplo de 15/1 o más, pero una compañía con un récord pobre podría tener un múltiplo menor a aquél.

Mun, Sir Thomas (1571-1641). Mercantilista inglés (➤ MERCANTILISMO) y director de la East India Company. Sus publicaciones incluyen: *Discourse of Trade from England unto the East Indies* (1621) y *England's Treasure by Forraign Trade* (1664). Atacó la idea de que la EXPORTACIÓN de ORO y PLATA METÁLICOS se debería prohibir por completo así como la imposición de otras restricciones al comercio, señalando que éstas incitan a la represalia en los MERCADOS extranjeros y aumentan los PRECIOS internos. Sin embargo, insistió en que se debería buscar un superávit de exportación en la BALANZA COMERCIAL del país como un todo, aunque era innecesario buscar alcanzarlo con cada socio comercial.

Mundell, Robert A. (n. 1932). Un economista canadiense en la Universidad de Columbia en Nueva York. El profesor Mundell fue galardonado con el Premio Nobel de Economía en 1999 por su trabajo sobre las políticas fiscal y monetaria bajo diferentes regímenes de ➤ TIPO DE CAMBIO, y sobre las áreas monetarias óptimas. Su contribución principalmente creada en la década de 1960 (parte de ese periodo él

estuvo en la Universidad de Chicago) donde transformó más o menos el estudio de la macroeconomía internacional, y es quizá asociada por primera vez con el modelo Mundell-Fleming (formulado con el difunto Marcus Fleming) concerniente a una economía abierta que demuestra una paradoja: en un régimen de tipo de cambio fijo ➤ LA POLÍTICA FISCAL es poderosa y la ➤ POLÍTICA MONETARIA es impotente, mientras que lo contrario es verdadero en un régimen de tipo de cambio flotante. La razón de esta paradoja es que con un tipo de cambio flotante, la aplicación de la política fiscal, por ejemplo, endeudamiento extra del gobierno, ya sea que eleve la tasa de interés (por tanto, reduciendo la inversión) o simplemente absorbe el capital externo, lo que eleva el tipo de cambio (por tanto, reduce las exportaciones). De cualquier manera cualquier efecto simulado es negado. La política monetaria puede operar a través de cambios en las tasas de interés por el incremento de la oferta monetaria y afectando el tipo de cambio. En el régimen de tipo de cambio fijo, la política monetaria es impotente, ya que tiene que acomodar cualquier cambio en la meta de tipo de cambio. La política fiscal puede funcionar, pero, como no contrabalancea los efectos en el tipo de cambio ni en la tasa de interés su efecto queda minado.

El profesor Mundell previó analíticamente la naturaleza de las áreas de monedas óptimas. Él se preguntó cuándo deben los países combinar sus monedas y concluyó que hay beneficios en términos del costo de las transacciones por hacerlo, pero si ocurren choques asimétricos en los diferentes países, la política sería muy difícil de manejar a menos que el trabajo sea movible y pueda emigrar de las zonas de alto desempleo a las de bajo desempleo. ➤ MIGRACIÓN.

Sus dos publicaciones más prominentes son probablemente "Teoría de las áreas monetarias óptimas", *American Economic Review* (1961), y "Movilidad del capital y política de estabilización bajo tipos de cambio fijos y flexibles", *Canadian Journal of Economics* (1963). Escribió también varios libros: *El sistema monetario internacional: conflicto y reforma* (1965) y *Construyendo la nueva Europa* (1992), entre otros.

MVN / USM. ➤ MERCADO DE VALORES NO LISTADOS.

Myrdal, Gunnar Karl (1898-1987). El profesor Myrdal nació en Suecia y se graduó en leyes en la Stockholm University en 1923. Después de un periodo en la práctica privada, obtuvo un grado en economía en 1927 y realizó un posgrado como catedrático en Economía Política en la Stockholm University, luego sustituyó a GUSTAV CASSEL en la cátedra de Economía Política y Ciencias Financieras en 1933. De 1936 a 1938 fue miembro del Parlamento como socialdemócrata. Después de un periodo como asesor económico de la representación sueca en Estados Unidos, se le nombró Ministro de Comercio en el gobierno de Suecia, puesto en el que estuvo de 1945 a 1947. Renunció a este nombramiento para convertirse en Secretario General de la Comisión Económica para Europa de las Naciones Unidas en Ginebra, donde permaneció hasta 1957; en ese año se le nombró profesor en el Institute for International Economic Studies of Stockholm University y en 1974 se le otorgó el PREMIO NOBEL de economía junto con F. A. HAYEK. Sus trabajos publicados incluyen: *Price Formation Under Changeability* (1927), *Vetenskap och Politik i Nationalekonomin* (1929), *Om Penningteoretisk Jamvikt* (1931), *An American Dilemma* (1944), *Economic Theory and Underdeveloped Regions* (1957), *Value in Social Theory* (1958), *Beyond the Welfare State* (1960), *Challenge to Affluence* (1963), *Asian Drama: an Inquiry into the Poverty of Nations* (1968), *Objectivity in Social Research* (1969), *The Challenge of World Poverty* (1970), *Against the Stream-Critical Essays in Economics* (1973). El profesor Myrdal inventó y formuló la distinción entre los términos EX-ANTE y EX-POST, en particular en relación con la igualdad del ahorro y la inversión agregados en equilibrio. Destacó la necesidad de estudiar la dinámica del proceso MACROECONÓMICO. Su libro *Monetary Equilibrium*, publicado en 1931, en el cual desarrolló la economía de K. WICKSELL, anunció muchos aspectos de la *teoría general* de J. M. KEYNES. En años recientes, argumentó que los economistas deben aceptar la necesidad de hacer explícitos los juicios de valor sin los cuales sus estructuras teóricas son irrealistas. Se ha convertido en un defensor de la ECONOMÍA INSTITUCIONAL. El profesor Myrdal cree que tal sistema es necesario en cualquier estudio económico de los PAÍSES EN DESARROLLO.



NACE / NACE. ➤ CLASIFICACIÓN INDUSTRIAL ESTÁNDAR.

Nación acreedora / *Creditor nation.* País con un superávit de BALANZA DE PAGOS. El PLAN KEYNES reconocía que el DESEQUILIBRIO en los pagos internacionales era responsabilidad tanto de las *naciones deudoras* como de las acreedoras. Bajo el plan, la Unión Internacional de Compensación o BANCO CENTRAL internacional habría proporcionado GIROS a los países deudores y al hacerlo habría creado depósitos para los países acreedores en término de su MONEDA especial llamada BANCOR, en una manera similar a las operaciones normales de la BANCA. Sin embargo, no sólo se cargarían INTERESES a los deudores, sino también a los depositantes acreedores. Aunque el Plan Keynes se rechazó en la conferencia de BRETTON WOODS se aceptó el principio de que un país superavitario tenía "obligaciones" y se escribió una cláusula sobre moneda escasa en el acuerdo del FONDO MONETARIO INTERNACIONAL. ➤➤ LIQUIDEZ INTERNACIONAL.

Nación deudora / *Debtor nation.* ➤ NACIÓN ACREEDORA.

Nacional financiera / *National development bank.* Se fundó en 1934, pero sólo a partir de 1941 pudo patrocinar proyectos destinados a fomentar el desarrollo económico de México. En dicho año comenzó a emitir sus Certificados de participación, que han dado poderoso impulso al mercado de valores y al financiamiento de empresas importantes. En un inicio, Nacional Financiera compró de manera principal bonos del Gobierno Federal, pero luego prefirió financiar empresas descentralizadas y particulares. Desde 1942 concerta créditos exteriores a largo plazo y contribuye al fortalecimiento del crédito público interno y externo. El progreso industrial de México encontró un apoyo indiscutible en Nacional Financiera.

Nacionalismo económico / *Economic nationalism.* Política económica dirigida a tratar de obtener la máxima autosuficiencia nacional, mediante el uso de ARANCELES, cuotas, restricciones monetarias, como el control de cambios, fortalecimiento del mercado interno y de la industria local, con objeto de reducir las importaciones; para tratar de mantener un alto nivel de empleo, conservar y evitar fugas de las DIVISAS extranjeras en el propio BANCO CENTRAL, con el fin de levantar la industria y el orgullo nacional, consolidar una economía de guerra o evitar la penetración extranjera en la economía nacional. ➤ AUTARQUÍA; ➤➤ PROTECCIÓN; ➤➤ NUEVO TRATO; ➤➤ ARGUMENTO DE LA INDUSTRIA INFANTE.

Nacionalización / *Nationalization.* Propiedad y operación por el gobierno central de una(s) empresa(s) que antes pertenecía(n) a individuos o entidades privadas, locales o extranjeras por cuyos activos reciben compensación. En la Confiscación no se implica pago de indemnización de activos.

NASDAQ (EUA). ➤ ASOCIACIÓN NACIONAL DEL SISTEMA DE COTIZACIONES AUTOMATIZADAS DE NEGOCIADORES DE VALORES. ➤➤ MERCADO AL CONTADO.

Nash, John F. (n. 1928). Un matemático de la Universidad de Princeton, Nueva Jersey y del Massachusetts Institute of Technology, Nash dio su nombre al más importante concepto del ➤ EQUILIBRIO como se aplica a la ➤ TEORÍA DE JUEGOS. Por esto, él ganó el Premio Nobel de Economía en 1994 (junto con ➤ HARSANYI y ➤ SELTEN, quien refinó su trabajo). Nash dibujó la importante distinción entre *juegos cooperativos* y *juegos no cooperativos*, en donde los jugadores tienen intereses incompatibles y son incapaces de hacer acuerdos sin ataduras para maximizar el bienestar común. Él perfiló la posición de equilibrio para los juegos no cooperativos, en los cuales las expectativas de todos los jugadores son satisfechas y las estrategias de todos los jugadores son óptimas. Mientras que esto permanece como el cimien-

to de la mayoría de las discusiones en la teoría de juegos, ésta no es suficientemente limitante para ser universalmente interesante como una herramienta de análisis. Además, se sustenta en que cada jugador tiene información completa acerca de las opciones del otro. ► EQUILIBRIO NASH.

"Neddy" / *"Neddy"*. ► CONSEJO PARA EL DESARROLLO ECONÓMICO NACIONAL.

Negociador / *Dealmaker.* Promotores de TRATOS, casamenteros de empresas. ► FORJADORES DE MERCADO; MERCADO DE VALORES; O. P. A.

Neokeynesianismo / *Neo-Keynesianism*. Enfoque de la teoría y la política macroeconómicas (► MACROECONOMÍA) que se desarrolló a partir del trabajo de J. M. KEYNES. El calificativo "neo" aparece porque, aunque con raíces firmes en el enfoque y los supuestos del MODELO de determinación del ingreso de Keynes (► INGRESO, TEORÍA DE LA DETERMINACIÓN DEL) , el análisis neokeynesiano incorpora extensiones subsecuentes, como la reformulación de la FUNCIÓN CONSUMO y puede tener puntos de vista menos extremosos en algunos aspectos, como la significancia de la OFERTA DE DINERO. Dentro del grupo de economistas que aceptarían denominarse neokeynesianos se tienen las siguientes creencias, aunque desde luego es posible que existan diferencias en el énfasis en algunos puntos de vista.

1. La POLÍTICA FISCAL tiene un efecto importante sobre el INGRESO NACIONAL y el empleo a través del proceso MULTIPLICADOR. Además, los cambios en la oferta monetaria tienen un efecto muy pequeño sobre la producción y el nivel general de precios, por lo que, para propósitos prácticos la POLÍTICA MONETARIA es irrelevante.
2. No existe tendencia necesaria ni fuerte a que la economía alcance el EQUILIBRIO a un nivel de pleno empleo (► EMPLEO, PLENO; DESEMPLEO, TASA NATURAL DE) y, por tanto, se requiere la intervención del gobierno para estabilizar la economía a pleno empleo.
3. Esta POLÍTICA DE ESTABILIZACIÓN puede y debe ser "discriminativa", es decir, *no* fija de acuerdo con ciertas reglas, sino capaz de cambiar en respuesta a las circunstancias.
4. El TIPO DE CAMBIO se debe emplear como instrumento de política para alcanzar el resultado que se desea en la BALANZA DE PAGOS en lugar de permitir que se determine por las FUERZAS DEL MERCADO.
5. Se puede requerir la política de ingresos para moderar las demandas de salarios inflacionarios y asegurar la estabilidad de precios a un nivel de pleno empleo (► POLÍTICA de precios e ingresos). Estos principios del neokeynesianismo están en contraste directo con los del MONETARISMO.

Neomalthusianismo / *Neo-malthusianism.* La doctrina de los malthusianos modernos procura justificar la redoblada explotación de los trabajadores para mantener las posiciones económicas del imperialismo, tiene muchos contactos con las teorías racistas sobre los hombres "caros" y los "baratos", sobre la supervivencia del más fuerte, justificando el empleo de armas y métodos de genocidio.

Neutralidad de la deuda / *Debt neutrality.* La idea de que financiar el gasto mediante endeudamiento monetario tendrá los mismos efectos que el financiarlo de otras formas. Esto ha sido aplicado de diferentes maneras, notablemente al gasto de gobierno (► EQUIVALENCIA DE RICARDO) y a la inversión corporativa (► TEOREMA MODIGLIANI-MILLER).

Neutralidad del dinero / *Neutrality of money.* La inhabilidad de cambios en las existencias de DINERO en una economía para afectar algo, excepto el nivel general de precios. Si el dinero es neutral, un incremento en la OFERTA MONETARIA ocasiona INFLACIÓN, pero no estimula el crecimiento en el nivel real de producción. El asunto acerca de si el dinero es neutral o no, es uno de los debates centrales en la MACROECONOMÍA. En la ECONOMÍA CLÁSICA y en el MONETARISMO el dinero se considera como neutral. Sin embargo, J. M. KEYNES y sus seguidores tienen una actitud más complicada acerca de la neutralidad monetaria. Por una parte, ellos minimizan la importancia del dinero para influir en la DEMANDA AGREGADA; por otra, ellos han sostenido que la demanda agregada posee un importante papel en la influencia de VARIABLES reales; con base en lo anterior los keynesianos modernos consideran que el dinero no es neutral. Aunque es más apropiado decir que ellos creen que la demanda agregada no es neutral. El grado hasta el cual el dinero pueda tener un impacto real en la economía depende hasta qué punto están fijos en términos nominales los precios y salarios. Por ejemplo, suponga que la famosa tienda J & B decide no aumentar nunca sus precios; si las autoridades monetarias lanzan a la circulación flamantes billetes recién impresos de $ 10 000 (un incremento en la oferta monetaria), la gente tendrá saldos mayores que tratará de gastar en J & B. En la economía clásica, este aumento en la demanda haría que J & B subiese sus precios hasta el punto en que vendiese el mismo número de bienes

que hubiese vendido antes del aumento en la oferta monetaria; de todas maneras, si J & B no pudiera elevar sus precios vendería mucho más productos que antes y solicitaría mayor producción a sus proveedores ocasionando un mayor crecimiento en el producto real. El enfoque de que el dinero es neutral, parte del supuesto de que las fuerzas del mercado operan con una efectividad razonable (por ejemplo, que J & B no fija sus precios) y de que los agentes económicos son racionales. JAMES TOBIN sostiene que el dinero será neutral nada más para aquellos agentes económicos que sufran de una severa ILUSIÓN MONETARIA. ➤➤ DOCTRINAS ECONÓMICAS; ECONOMÍA DEL LADO DE LA OFERTA; MONETARISMO.

Neutralidad fiscal / *Fiscal neutrality.* Concepto por el cual se requiere que el sistema de TRIBUTOS O IMPUESTOS sea diseñado de tal forma que tenga un mínimo de distorsiones causadas al comportamiento y actividad económicas, como sea posible. No es fiscalmente neutral, por ejemplo, aplicar el IMPUESTO AL VALOR AGREGADO a ciertos bienes y a otros no, ya que esto ocasionará que los consumidores dejen de gastar en los bienes gravados y consuman los no gravados. Esta distorsión genera ineficiencia económica. A pesar de la EFICIENCIA ECONÓMICA de aplicar el principio de neutralidad fiscal, se argumenta continuamente que objetivos distributivos y otras finalidades son servidos con la manipulación de la TRIBUTACIÓN de los distintos impuestos, por esta razón el IMPUESTO IDÉNTICO es el más neutral, pero se aplica rara vez, quedando nada más como una de las características deseables del sistema TRIBUTARIO.

Nivel de pleno empleo / *Full employment level.* ➤ EMPLEO.

Nivel de precios promedio / *Average cost pricing.* ➤ ESTABLECIMIENTO DE PRECIOS POR COSTOS PROMEDIO.

Nivel de sobreempleo / *Over-full employment.* Estudios empíricos, en especial los que se llevan a cabo de acuerdo con la curva de Phillips (➤ PHILLIPS, A. W. H.), sugieren que existe algún nivel mínimo de DESEMPLEO en relación con la conservación de la estabilidad de salarios y de PRECIOS. En caso de que el desempleo disminuya por debajo de este nivel, tenderá a haber INFLACIÓN de salarios y de precios, por ello, a tal nivel de empleo de la fuerza de trabajo se le denomina "nivel de sobreempleo". En esencia, se refiere a una condición donde la DEMANDA por bienes y servicios es alta en relación con la capacidad de producción máxima de la economía, creando así presiones inflacionarias en los mercados de bienes y TRABAJO. ➤➤ TASA NATURAL DE DESEMPLEO.

Niza, Tratado de / *Nice, Treaty of.* UNIÓN EUROPEA.

Nominal, capital / *Capital, nominal.* ➤ CAPITAL AUTORIZADO.

Normativo / *Normative.* Que se preocupa de valores, ética, opiniones de lo que *debe* ser en lugar de lo que es. Así, son proposiciones normativas: el pecado es malo, el DESEMPLEO es demasiado alto, a mayor tasa de crecimiento del INGRESO NACIONAL, mejor será el país, se debe detener la INFLACIÓN.

Norte-Sur / *North-South.* ➤ REPORTE BRANDT.

North, Douglass C. (n. 1920). Historiador económico, en Washington University, St. Louis, Missouri, y un ganador conjunto del Premio Nobel de Economía en 1993. North, como su compañero ganador, ➤ FOGEL, ha sido importante en promover la importancia de, y la explicación de las instituciones bajo las cuales opera una economía. Él sostiene que las nuevas instituciones son creadas cuando los grupos ven la oportunidad para lucrar y que no se pueden hacer bajo las condiciones prevalecientes. Añadiendo algún peso al contexto bajo el cual operan los mecanismos económicos, tanto como a los propios mecanismos, se hizo de moda en el contexto de las naciones del desaparecido bloque del Este (➤ TRANSICIÓN, ECONOMÍAS EN) y sus intentos para tratar de emular a las naciones occidentales. El propio North fue un asesor de la República Checa.

Nota bancaria / *Bank bill.* ➤ BILLETE DE CAMBIO.

Nota promisoria / *Promissory note.* Documento legal entre un prestamista y un prestatario en que este último está de acuerdo con ciertas condiciones para el pago de la suma de dinero que se presta. Cuando se obtiene un préstamo de un BANCO COMERCIAL, se firma una nota promisoria. Es posible comprar y vender determinadas formas de notas promisorias, las que se denominan PAPEL COMERCIAL. Por lo regular, se emiten por grandes corporaciones, sobre todo cuando la POLÍTICA MONETARIA es restrictiva, lo cual dificulta conseguir CRÉDITO. Para los bancos, son parte de la reserva secundaria.

Nueva economía / *New economy.* En sentido restringido, las nuevas actividades creadas por las tecnologías de la información y las comunicaciones (TICs) incluyendo equipo y programas de computación, telecomunicaciones y otros aspectos de la revolución digital, especialmente la Internet. Estas nuevas actividades son vistas de diferentes maneras a partir de aquellas de la *economía antigua* (ace-

ro, autos, procesamiento de alimentos, servicios, etc.) aunque en el presente son todavía una parte pequeña del producto total. La frontera entre la nueva y la antigua economía es cada vez más difícil de distinguir, en tanto que la economía antigua adopta la tecnología de la nueva, por ejemplo, órdenes en línea por los consumidores de alimentos a los múltiples vendedores al menudeo. La fuerza impulsora detrás de las TICs es la rápida declinación en el costo de las laminillas de los semiconductores. En los últimos 30 años el poder de procesamiento de estas laminillas se ha duplicado cada 18 meses y se espera que esto continúe por algún buen tiempo (la ley de Moore, nombrada por Gordon Moore, fundador de INTEL). El índice de precios de EUA para los semiconductores han caído por un factor de aproximadamente 10 000 desde 1974.

En sentido amplio, la nueva economía es considerada por algunos para impulsar permanente los prospectos de la tasa de crecimiento, al aumentar la productividad y el comercio internacional, al remover o reducir la ➤ INFLACIÓN y flexibilizar las restricciones del mercado de trabajo. La fe en las consecuencias benignas de la nueva economía se ha debilitado desde que se perforó el auge de dot.com en marzo de 2001 y las subsiguientes revelaciones de la contabilidad "creativa" (falsa) de un sinnúmero de compañías de la nueva economía. En EUA el crecimiento en la ➤ PRODUCTIVIDAD se aceleró en la segunda mitad de la década de 1990, pero el grueso del incremento en la productividad se han concentrado en los sectores relacionados con la computación. Existe poca evidencia del impacto global en la productividad, y ciertamente no se ha presentado ninguna mejora en la estabilidad económica augurada.

A pesar de estos señalamientos, las TICs tendrán sin duda profundos efectos a largo plazo en la economía, quizá comparables con aquellos que resultaron de la adopción de la electricidad desde la década de 1920. ➤ COMERCIO ELECTRÓNICO; ECONOMÍA DEL CONOCIMIENTO.

Nueva economía clásica / *New classical economics*. Una teoría de ➤ MACROECONOMÍA que enfatiza el papel de las ➤ EXPECTATIVAS RACIONALES en la toma de decisiones y la tasa natural de desempleo (➤ DESEMPLEO, TASA NATURAL DE) con crecimiento en ➤ EQUILIBRIO. El punto central de los nuevos economistas clásicos es el ➤ TEOREMA DE LA INEFECTIVIDAD de la política, la cual sostiene que los gobiernos sólo pueden tener impacto en la economía en tanto que sus políticas sean inesperadas. Por tanto, a diferencia de los monetaristas, los proponentes de este enfoque sostienen que la intervención del gobierno para administrar la demanda es inefectiva inclusive a corto plazo. El crecimiento sólo puede ser impulsado influyendo en la ➤ OFERTA. Ésta ha sido un doctrina influyente en la ➤ MACROECONOMÍA durante las últimas dos décadas. Su principal ventaja sobre otros puntos de vista es que está bien fundamentada en ➤ MICROECONOMÍA, usando la tradición económica de que los individuos son racionales. Esto significa, a diferencia de otros enfoques, que sus principales conclusiones no se basan en el supuesto de que la gente es sistemáticamente engañada a seguir un comportamiento en contra de sus verdaderos deseos. Contrástese con, por ejemplo, la noción de que los precios son pegajosos, considerando que el dinero tiene algún efecto sobre el producto real (➤ NEUTRALIDAD DEL DINERO). Mientras que el supuesto de expectativas racionales pudiera parecer extremo, es quizá mejor pensar de la nueva economía clásica como que sustenta que, aunque la política pueda tener algún efecto a corto plazo, en el largo plazo, el corto plazo es en verdad muy corto, en tanto que la gente ve la forma en que opera la política. ➤➤ AKERLOF, G.; DOCTRINAS ECONÓMICAS; CRÍTICA DE LUCAS; ECONOMÍA DEL LADO DE LA OFERTA.

Nuevo trato / *New deal*. El gobierno federal de Estados Unidos bajo el presidente Roosevelt empezó, en 1933, un grupo de proyectos diseñados para otorgar ayuda financiera o empleo a gran cantidad de gente que había perdido su trabajo debido a la gran DEPRESIÓN, que siguió al desplome del mercado de valores en Wall Street en 1929. Este cambio de política se denominó Nuevo trato. Se enfrentó a cierta oposición, debido a que ocasionó déficit presupuestario. ➤ PRESUPUESTO BALANCEADO; ➤➤ KEYNES, J. M.

Número de veces cubiertos / *Times covered*. ➤ COVERTURA DE DIVIDENDOS.

Número índice / *Index number*. Número único que indica el valor PROMEDIO de un conjunto de elementos relacionados y se expresa como porcentaje de sus valores promedio en algún PERIODO BASE. La afirmación de "el índice de precios al mayoreo por lo general es 140" significa que el valor promedio de los precios corrientes al mayoreo es 140% del valor promedio en, por ejemplo, 1958, es decir, que tienen un incremento promedio de 40% entre 1958 (o cualquier periodo base) y ahora. Una serie total de números índice intenta, por tanto, proporcionar un resumen de los amplios movimientos de los valores de un con-

México.
Índice de precios al consumidor,
variaciones porcentuales.

Concepto	1977	1978	1979	1980	1981	1982	1983	1984
Pecios al consumidor, diciembre/diciembre	20.7	16.2	20.0	29.8	28.7	98.8	80.8	59.2
Promedio	29.1	17.5	18.2	26.3	27.9	58.9	101.9	65.4

FUENTE: Banco de México, *Indicadores económicos*, diciembre de 1985, pág. f.

junto de elementos a través del tiempo. Los números índice se pueden clasificar en tres grupos con base en el tipo de conceptos para los que se calculan: **1.** *Números índice de precios*, por ejemplo el ÍNDICE DE PRECIOS AL MENUDEO, el índice de precios al mayoreo, el índice de precios de la bolsa de valores, etc. **2.** *Números índice de volumen*, por ejemplo, índice de la producción industrial, y **3.** *Números índice de valor.*

Un *número índice de precios* muestra el precio de determinados artículos en un periodo actual, y lo expresa como un porcentaje del precio de la misma cantidad en el periodo base, luego toma un PROMEDIO PONDERADO de estos porcentajes (o "precios relativos") para indicar el índice de precios total.

Un *índice de volumen* presenta el promedio ponderado de los cambios porcentuales en el volumen físico de los artículos, haciendo abstracción de los cambios en los precios. En general, la información básica puede no estar disponible en términos de volumen, sino sólo en valor (precio por cantidad). Esto se puede deber a la forma en que se obtiene la información o, de manera más importante, porque un artículo en particular, por ejemplo de tipo químico, puede ser de hecho una agregación de varios subartículos; por ejemplo, plásticos, farmacéuticos, químicos orgánicos e inorgánicos, los cuales se miden en diferentes unidades físicas –toneladas, galones o pies cúbicos– y por tanto no se pueden sumar. Los valores monetarios de los productos se pueden calcular y agregar. Esos valores monetarios, sin embargo, se afectan por cambios en los precios, y para aislar el cambio en los valores que se deben en forma exclusiva a cambios en el volumen, es necesario "deflactar" los valores monetarios, eliminando la influencia de los cambios en el precio, para evaluar de manera efectiva las cantidades físicas en cada año a los precios que prevalecieron en un año en particular. Así, se obtiene una serie de valores monetarios de los artículos "a precios constantes", y esos valores reflejan sólo los cambios en los volúmenes físicos de los artículos. Expresando el valor de cada artículo como porcentaje del valor en el periodo base se obtiene un conjunto de "cantidades relativas", y entonces éstas se promedian para indicar el número índice de valor total para el conjunto de artículos.

Un *índice de valor* toma el valor monetario de cada artículo en un periodo particular, expresa cada valor monetario como porcentaje del valor monetario del artículo en el periodo base y promedia esos porcentajes. Así, un índice de valor muestra los efectos (netos) de los cambios en el precio y la cantidad.

Cuando los porcentajes de precio, volumen o valor de los artículos se promedian para obtener el número índice total por lo regular se toma un promedio ponderado. Las ponderaciones se pueden referir al periodo base, en cuyo caso se tiene un "índice" con base ponderada, o en el periodo actual en cuyo caso se tomará un "índice ponderado al corriente". Un índice ponderado al corriente aún tiene un "periodo base" en el sentido de que todos los valores se expresan como porcentajes de sus valores en algún año anterior; sin embargo, las ponderaciones que se emplean para calcular el cambio porcentual promedio se toman con base en la información del año en curso. Para una mayor profundidad del procedimiento ponderado véase ÍNDICE DE PRECIOS AL MENUDEO.

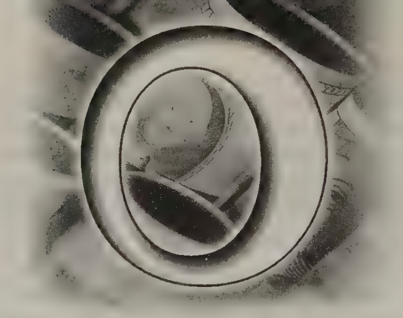
Los números índice son una forma muy concisa y eficiente para proporcionar información; tienen la propiedad de resumir los promedios de los valores de gran número de artículos. Además, con el recurso de referir todos los valores a un solo periodo base, comparan los valores en diferentes periodos en forma muy fácil –la relación entre 140 y 120 se aprecia mucho más rápido que la relación entre 17650 millones de dólares y 15320 millones de dólares–. Por último, ellos encabezan los aspectos de SERIES DE TIEMPO en las cuales con frecuencia existe más interés, a saber, la tasa

proporcional de cambio a través del tiempo. El hecho de que los números índice sean promedios significa en forma necesaria que no se presenta toda la información acerca de los artículos referidos –los componentes particulares siempre se mueven en forma diferente que el promedio–. De manera similar, el hecho que sean en general promedios *ponderados* significa que existe una dificultad para escoger las ponderaciones apropiadas y que podría haber un elemento de distorsión al emplear ponderaciones inapropiadas (➤ PROBLEMA DE LOS NÚMEROS ÍNDICE).

A pesar de esas limitaciones, los números índice son resúmenes estadísticos muy útiles. ➤ ÍNDICE DE DIVISA; EDGEWORTH, F. Y.; ÍNDICE DE LASPEYRES; ÍNDICE DE PAASCHE; ÍNDICE DE IMPUESTOS Y PRECIOS.

Números de orden / *Order numbers*. CLASIFICACIÓN INDUSTRIAL UNIFORME.

NYSE ➤ BOLSA DE VALORES DE NUEVA YORK.



Obligación fija / *Fixed debenture.* ➤ OBLIGACIONES FLOTANTES.

Obligación hipotecaria / *Mortgage debenture.* ➤ OBLIGACIONES.

Obligaciones / *Debentures, debenture stock.* VALORES de renta fija que emiten compañías de responsabilidad limitada a cambio de PRÉSTAMOS de largo plazo. A las obligaciones se les determina una fecha para redención (esto es, repago de su valor nominal por el prestatario al tenedor) en un plaza de entre 10 y 40 años (➤ FECHA DE REDENCIÓN), pero en ocasiones puede ser no liquidable. Las obligaciones pueden ser aseguradas o no aseguradas. Existen dos tipos principales de obligaciones aseguradas:

1. *Obligaciones hipotecarias*, las cuales se aseguran por una HIPOTECA sobre ACTIVOS específicos de la compañía; y **2.** *Quirografarias de flotación abierta*, donde los activos no son adecuados para pagos fijos. (➤ OBLIGACIONES QUIROGRAFARIAS). Los intereses de la obligación se deben pagar tenga o no GANANCIAS la compañía. En caso de que no se realice el pago, los tenedores pueden forzar la LIQUIDACIÓN y reclamar el pago en forma directa a los accionistas con activos de la compañía. Los intereses que obtienen las obligaciones dependen de manera parcial de las TASAS DE INTERÉS de largo plazo prevalecientes, y del tipo de obligación, pero debido al riesgo mínimo que tienen, siempre son menores que los que reportan las ACCIONES PREFERENTES. Las participaciones con obligaciones son más apropiadas para financiar compañías cuyas ganancias son estables y tienen activos fijos de alto valor, como las compañías inmobiliarias. *Las obligaciones convertibles* dan la opción de que, en una fecha futura determinada, se puedan convertir en ACCIONES ordinarias a un precio fijo. Esta opción se compensa con una tasa de interés más baja que la de las obligaciones ordinarias; pero las convertibles son atractivas debido a que ofrecen al inversionista la posibilidad, sin sacrificar su seguridad, de comprar en el futuro acciones de CAPITAL más baratas. Por esta razón, las obligaciones convertibles se emiten en momentos en que es difícil obtener CAPITAL, sea por medio de acciones o de valores de renta fija. ➤ NUEVA EMISIÓN DE MERCADO.

Obligaciones aceptables / *Eligible liabilities.* ➤ CONTROL DE CRÉDITO.

Obligaciones convertibles / *Convertible debenture Stock.* ➤ OBLIGACIONES.

Obligaciones flotantes / *Floating debentures.* Tipo de OBLIGACIÓN en que el PRÉSTAMO se asegura por lo general con cargo a los activos de la empresa. Cuando activos específicos aseguran un PRÉSTAMO se denomina *obligación fija*.

Obligaciones quirografarias / *Debenture bond.* Equivalen a préstamos directos a largo plazo. Instrumento de crédito emitido por un deudor pero que no está asegurado por una hipoteca específica ni asignación o reclamo de propiedad. Difiere de una acción de renta variable, ya que representa una promesa de pago futuro en fecha específica junto con pagos periódicos de intereses. Se utiliza en finanzas corporativas, sólo para las firmas grandes y bien establecidas con reputación de crédito sólida, para las cuales una hipoteca resultaría superfina; o para las corporaciones con elevada capacidad de ganancias, pero con escasa o ninguna propiedad posible de ser hipotecada. En las finanzas públicas, se expide por el Estado Federal o local para financiar la construcción y mejora de obras públicas, como escuelas, hospitales, caminos, prisiones, etc. Sin embargo, no representa un compromiso sobre propiedad pública específica, pero constituye una reclamación general contra la entidad gubernamental que la emite. (➤ OBLIGACIONES.)

Obsolescencia / *Obsolescense.* Reducción de la vida útil de un bien de CAPITAL o un BIEN DE CON-

SUMO DURABLE debido a un cambio económico, tecnológico o cualquier otro cambio externo, diferente del deterioro físico debido al uso (DEPRECIACIÓN). Por ejemplo, se podría desarrollar una máquina nueva o un proceso que hiciera que el equipo existente resultara antieconómico, porque la empresa podría reducir en forma considerable sus costos desechándolo, aunque pudiera tener aún muchos años de vida física. Entonces, el equipo antiguo se ha vuelto obsoleto. "Obsolescencia planeada" es un término que se emplea para describir la forma en que ciertos bienes de consumo duradero, por ejemplo, los automóviles, presentan cambios en la apariencia o mejoras, para que los usuarios sientan deseos de comprar modelos nuevos antes de que pasen de moda. En este sentido, se dice que la UTILIDAD del consumidor se reduce de manera subjetiva al saber que su automóvil no es del modelo más reciente, aun cuando su funcionamiento no se haya deteriorado en absoluto.

Ocupación cerrada / *Closed shop*. Acuerdo por el cual sólo se pueden emplear miembros de un sindicato en una determinada compañía, industria u ocupación, y las uniones sindicales controlan la membresía.

Oferta / *Supply*. Flujo de un bien o servicio disponible en un MERCADO para satisfacer la DEMANDA. Por ejemplo, la oferta de petróleo es el monto de este producto que los vendedores están preparados para vender en algún periodo determinado, por ejemplo, una semana. Se debe destacar que la "oferta" se refiere a la cantidad de un bien que los vendedores desean, planean o buscan vender, no al monto que en *realidad* se vende, el cual puede ser diferente si el mercado no está en EQUILIBRIO. Un determinante importante de la oferta de cualquier bien es su PRECIO. En general, se espera que cuanto mayor sea el precio mayor será la oferta. Otros determinantes importantes son los costos de producción, los impuestos y los subsidios. La importancia general del *concepto* de oferta consiste en que se refiere a un grupo de fuerzas que de manera conjunta determinan el precio de mercado y la cantidad que se comercia, estando las otras fuerzas agrupadas bajo la "demanda".

Oferta agregada / *Aggregate supply*. OFERTA total de bienes y servicios disponibles en la economía para satisfacer la DEMANDA AGREGADA. Consiste en los bienes y servicios que se producen en el país más las IMPORTACIONES.

Oferta conjunta / *Joint supply*. ► PRODUCTOS CONJUNTOS.

Oferta de dinero / *Money supply*. Monto de DINERO que existe en una economía. No existe una sola definición que especifique con exactitud lo que constituye la oferta monetaria. La esencia del dinero es que por lo general se debe aceptar como medio de pago, pero esta característica no permite una definición única de la oferta de dinero real. Debido a que los billetes y monedas (títulos o derechos contra el gobierno en forma nominal, pero de hecho sólo son fichas) son un medio de pago que se acepta, con claridad son parte de la oferta de dinero. De manera adicional, las CUENTAS CORRIENTES en los bancos también se emplean para liquidar DEUDAS por medio del uso de CHEQUES, por lo que son parte de la oferta monetaria. Esos dos tipos de fichas, juntas, muestran lo que se puede pensar como definición más estrecha de oferta monetaria. Esta definición "estrecha" con frecuencia se denomina "M_1". Las CUENTAS DE DEPÓSITO no son, en forma estricta, capaces de utilizarse como dinero –no es posible girar un cheque sobre una cuenta de depósito y emplearlo para liquidar una deuda–. Sin embargo, a pesar de las reglas formales, es posible girar un cheque de nuestra cuenta corriente y transferir la suma apropiada de una cuenta de depósito casi cuando se desee, por lo que una definición más amplia de oferta monetaria también incluye las cuentas de depósito. Esta definición se conoce como "M_2", y ya no se utiliza en las publicaciones oficiales sobre estadísticas monetarias. Una tercera definición de

México.
Agregados monetarios 1985.
Variaciones porcentuales con respecto al mismo mes del año anterior.

Concepto	*Agosto*	*Septiembre*	*Octubre*	*Noviembre*
M_1	57.5	64.3	57.1	57.1
M_2	59.0	65.6	59.6	57.1
M_3	46.6	44.4	44.1	36.3

FUENTE: Banco de México, *Indicadores económicos*, diciembre de 1985, Página a.

oferta monetaria que se denomina "M" comprende billetes y monedas, cuentas corrientes y de depósito y todos los demás depósitos que conservan los ciudadanos en instituciones incluidas en el sector bancario, tales como depósitos en Bancos de Ahorro, ahorros nacionales, etc. ➤➤ BANCA; CONTROL DE CRÉDITO; EXPANSIÓN DEL CRÉDITO INTERNO; CUASI DINERO; TEORÍA CUANTITATIVA DEL DINERO.

Oferta del mercado / *Market supply.* OFERTA de un bien o SERVICIO que proviene de todos los vendedores de un MERCADO.

Oferta excedente / *Excess supply.* Situación en la que la cantidad de un bien o servicio que los comerciantes desean vender al precio prevaleciente, es mayor que la cantidad que los compradores desean obtener. Esto ocasiona que los vendedores reduzcan los precios, con lo que aumenta la cantidad que se demanda y baja la cantidad que se ofrece en venta, hasta que la OFERTA y la DEMANDA son iguales. Así, el exceso de oferta, al igual que el EXCESO DE DEMANDA, es una situación de DESEQUILIBRIO.

Oferta legal / *Legal tender.* La que se debe aceptar en la cancelación legal de una DEUDA monetaria. Los cheques y los giros postales no son ofertas legales.

Oferta pública de adquisición (O. P. A. / *Public offer acquisition* (P. O. A.). Cuando un individuo o una sociedad ofrece a los accionistas de una empresa cotizada en bolsa, adquirir sus títulos a un precio superior al de mercado. La O. P. A. es *amigable* cuando los directivos de la empresa BLANCO están de acuerdo; es *hostil o salvaje* en el caso contrario. ➤ CABALLERO BLANCO; CABALLERO NEGRO; INVASOR; MERCADO DE VALORES.

Oferta pública de intercambio (O. P. I.) / *Exchange public offer* (E. P. O.). Es una oferta pública de compra en la que el iniciador sólo paga en efectivo los títulos de su propia sociedad y el resto en especie. ➤ MERCADO DE VALORES; O. P. A.

Oficina de Comercio Justo (OCJ) / *Office of Fair Trading* (OFT). ➤ POLÍTICA DE COMPETENCIA.

Ohlin, Bertil (1899-1979). Después de estudiar en Harvard, Ohlin regresó a Estocolmo para completar su doctorado en 1924. Al año siguiente se convirtió en profesor de economía en Copenhague. Tuvo una participación activa en política, de 1944 a 1967 fue presidente del Partido Liberal Sueco y fungió como ministro de comercio durante 1944-1945. La contribución principal de Ohlin fue su extensión de la teoría del comercio internacional que en principio desarrolló Heckscher, que resultó en lo que por lo general se conoce como el PRINCIPIO HECKSCHER-OHLIN. Ohlin enfatizó el hecho de que, a medida que el comercio se expande, las *ventajas especiales* de un país, que lo ponen en posibilidad de exportar, se vuelven cada vez más relevantes. El aumento en la demanda de estos factores especializados en el curso del tiempo los vuelve más costosos, y así el COMERCIO INTERNACIONAL iguala las ventajas comparativas iniciales que un país tiene sobre sus socios comerciales (➤ RICARDO, D.). Las contribuciones de Ohlin se publicaron primero en su *Interregional and International Trade* (1933). En 1977 Ohlin recibió el PREMIO NOBEL de Economía.

Ojo-por ojo / *Tit-for-tat.* Una estrategia muy repetida en el juego del ➤ DILEMA DEL PRISIONERO (➤ JUEGO REPETIDO) mediante el cual un jugador acuerda ser cooperativo en el primer turno del juego, y para cada ronda subsiguiente hacer lo que el otro jugador hizo en la vuelta anterior. La estrategia ha mostrado empíricamente ser efectiva cuando el dilema del prisionero se repite varias veces, o cuando continúa por un periodo indefinido de turnos. Su importancia en la ➤ TEORÍA DE JUEGOS es haber demostrado que existen circunstancias en las cuales el resultado de la cooperación puede ser sostenido en situaciones que son estructuralmente similares al dilema del prisionero. Sin embargo, no es la ➤ ESTRATEGIA DOMINANTE.

Okun, Arthur M. (1928-1980). En 1962 se publicó el trabajo de Okun sobre el nivel de pleno empleo del PRODUCTO NACIONAL BRUTO en la American Statistical Association Proceedings: *Potential* G. N. P.: *its Measurement and Significance*. Este trabajo condujo a lo que ahora se conoce como la LEY DE OKUN, que se refiere a la relación entre el PNB y el empleo. Sus estudios de posgrado, que terminó en 1956, los realizó en la Columbia University. Después de cierto periodo en Yale University, ingresó al Consejo de Asesores Económicos (1964-1969) y fue director del mismo de 1968 a 1969. Desde 1970 hasta mayo de 1980 fue miembro senior de la Brookings Institution. Sus otras publicaciones incluyen: *The Political Economy of Prosperity* (1970), "Upward Mobility in a High Pressure Economy", *Brookings Papers on Economic Activity* (1973) y *Prices and quantities*: A *Macroeconomic Analysis*, que se publicó en forma póstuma en 1981. Este último trabajo refleja el interés de Okun en la teoría del convenio implícito y la forma en que convenios múltiples en los MERCADOS DE FACTORES y de productos hacen que los precios sean menos sensibles a cambios en la DEMANDA AGREGADA.

Oligopolio / *Oligopoly.* Tipo de MERCADO en el cual existe un grado relativamente alto de CONCENTRACIÓN en forma relativa: esto es, un pequeño número de empresas controla una proporción grande de la producción, el empleo, etc. La característica esencial de esta forma de mercado es el alto grado de interdependencia en las decisiones de las empresas, la cual por lo general se reconoce por ellas. El resultado de esto es que cada vendedor debe predecir las reacciones de sus competidores antes que pueda determinar las consecuencias de cualquier decisión que pudiera tomar. Desde luego, esto crea gran INCERTIDUMBRE en la industria y, en parte debido a esto y en parte debido a que sus GANANCIAS serán altas, por lo regular se dice que los oligopolistas adoptan algún tipo de política de COLUSIÓN. La forma más común consiste en un acuerdo para evitar la competencia con precios, aunque las empresas puedan competir por medio de DIFERENCIACIÓN DEL PRODUCTO, sobre todo las industrias de bienes de consumo. Debido a la tendencia de los precios a estar muy por encima de los costos y del gasto en diferenciación a ser excesivo, los oligopolios colusivos reciben muchas críticas por parte de los economistas. ➤ ANTITRUST; JUEGOS, TEORÍA DE; MONOPOLIO.

Opción / *Option.* Acuerdo con un vendedor o un comprador que permite al poseedor comprar o vender, si elige hacerlo, a un PRECIO determinado dentro de un periodo específico. En el MERCADO DE VALORES se puede comprar una opción a un corredor, con lo que se obtiene el derecho a comprar cierto número de ACCIONES, a un precio determinado, dentro de cierto tiempo, por ejemplo, una opción a tres meses. Si en el ínterin el precio disminuye más que el costo de la opción, el corredor pierde y el comprador gana, y viceversa. Una opción para comprar es una "OPCIÓN DE COMPRA". una para vender es una *opción de venta* y una para comprar o vender es una *opción doble*.

Opción de compra / *Call option.* Contrato que permite comprar acciones a precio actual en un periodo futuro especificado, por lo regular tres meses. Las opciones de compra producen una COMISIÓN al vendedor, proporcional al precio de las acciones que se comercian. El opuesto de *opción de venta* (➤ OPCIÓN).

Opción de venta / *Put option.* ➤ OPCIÓN.

Opción doble / *Double option.* ➤ OPCIÓN.

Opciones de acciones / *Share options.* ➤ OPCIÓN.

Operación swap / *Swap operation.* Adquisición de una moneda contra otra moneda para una FECHA VALOR determinada y simultáneamente, la inversión de este contrato de CAMBIO EXTERIOR para un vencimiento distinto; comúnmente, una transacción swap implica una fecha de vencimiento al contado contra una fecha de vencimiento a plazo, o sea, su efecto neto es el mismo que el que producen dos transacciones del MERCADO DE DINERO. ➤ ARBITRAJE; ➤ ARBITRAJE DE INTERESES CUBIERTO; ➤ DIFERENCIAL DE TASAS DE INTERÉS; ➤ MERCADO DE DIVISAS; ➤➤ TASA SWAP.

Operación swap-swap / *Swap-swap operation.* Intercambio que implica una fecha de vencimiento a plazo contra otra fecha de vencimiento a plazo. ➤ OPERACIÓN SWAP; ➤ DIFERENCIAL DE TASAS DE INTERÉS; ➤➤ TASA SWAP.

Operaciones a plazo / *Futures market operations.* Compras o ventas en el MERCADO a futuro. ➤ CUBRIRSE; ➤ FUTUROS; ➤ ESPECULACIÓN.

Operaciones de consolidación / *Funding operations.* Conversión de la DEUDA de interés fijo de corto plazo (DEUDA FLOTANTE) a deuda de interés fijo de largo plazo (DEUDA CONSOLIDADA). Por lo regular se emplea en relación con el trabajo de los comisionados de la DEUDA PÚBLICA, pero las operaciones del BANCO CENTRAL en BONOS DE LA TESORERÍA y BONOS del gobierno que se acercan a su fecha de maduración también se manejan en esta forma. Las compañías privadas que tienen GIROS u otro tipo de recursos de CAPITAL de corto plazo, también los pueden convertir en deuda de largo plazo por medio de operaciones de consolidación.

Operaciones de mercado abierto / *Open market operation.* Compra o venta de VALORES por parte del BANCO CENTRAL para influir sobre la oferta de fondos en el MERCADO DE CAPITALES, y así sobre la tasa de interés y el volumen de crédito. EL BANCO CENTRAL con frecuencia compra VALORES DE BORDE DORADO y CERTIFICADOS DE LA TESORERÍA para reforzar movimientos en la TASA DE PRÉSTAMO MÍNIMA. Cuando el banco compra valores, esto tiende a impulsar su precio hacia arriba y las tasas de interés hacia abajo; la venta de valores tiene el efecto contrario. Puesto que ciertos valores forman parte de los activos de reserva del sistema bancario, las operaciones de mercado abierto influyen el volumen de créditos bancarios y, por tanto, la OFERTA DE DINERO. ➤ CONTROL DEL CRÉDITO.

Operaciones multi-planta / *Multi-plant operations.* Firmas que producen en más de una planta o localización. La mayoría de las plantas operan desde un solo establecimiento. Las grandes firmas que atienden el mercado nacional (por ejemplo, la industria cervecera) pueden obtener menores costos de transporte hacia el consumidor final obtenidos por múltiples plantas que sobrepasan las ➤ ECONOMÍAS DE ESCALA de una sola gran planta. ➤➤ EMPRESA PRIVADA.

Ophelimidad / *Ophelimity.* Epicuro utilizó la raíz griega ophelim para describir las transacciones de suma positiva, o en teoría de ➤ JUEGOS, suma 1. Sin embargo, Ophelimité (optimalidad) es un término propuesto por Vilfredo ➤ PARETO; para remplazar la palabra ➤ "UTILIDAD", que Pareto consideraba como ambigua, o sea, propuso remplazar el término utilidad y buscó una manera más general para medir las preferencias. Pareto ve el bienestar económico como un elemento de bienestar social, y la opción racional (ophelimité, maximización) inclusive más relevante para la economía que para la sociología. Paradójicamente, un economista puro, matemático de las categorías de opción racional, por ejemplo, ophelimité (➤ UTILIDAD MARGINAL), ➤ INTERÉS, mercados, gustos (➤ DEMANDA) y obstáculos (➤ OFERTA), sistema económico y equilibrio (➤ ÓPTIMO); ha hecho aportaciones a la sociología considerando variables no racionales (residuos y derivaciones). ➤ BENTHAM, JEREMY; CURVA DE INDIFERENCIA; EDGEWORTH, F.; ➤➤ JUEGO QUE SUMA CERO; ÓPTIMO DE PARETO.

Oportunidad, costo de / *Cost, opportunity.* ➤ COSTO.

Óptimo / *Optimum.* Palabra que con frecuencia se emplea en economía, y que significa el mejor valor que puede tomar una VARIABLE con referencia a un objetivo determinado. Por ejemplo, si el objetivo de una empresa consiste en maximizar GANANCIAS, su producción óptima o mejor es aquella con la cual las ganancias se maximizan; en forma alternativa, se puede simplemente decir que esa producción es la óptima.

Óptimo de Pareto / *Pareto-optimal.* ➤ EFICIENCIA ECONÓMICA.

Orden abierta / *Open order.* Instrucción para adquirir o vender valores sin que se señale plazo para la operación.

Orden a mercado / *Market order.* Instrucción para adquirir o vender valores sin que se señale precio, es decir, de acuerdo con las condiciones que fijen la oferta y la demanda en el momento de la operación.

Orden limitada / *Limit order.* Instrucción para adquirir o vender valores a un precio máximo y uno mínimo respectivamente.

Organización autorregulable (OAR) / *Self-regulating organization* (SRO). ➤ ACTA DE SERVICIOS FINANCIEROS de 1986.

Organización de Países Exportadores de Petróleo (OPEP) / *Organization of Petroleum Exporting Countries* (OPEO). Grupo de 13 países productores y exportadores importantes de petróleo crudo. La organización, que se formó en 1960, funciona como foro de discusión de acuerdos acerca del nivel al cual los países miembros deben fijar el precio de sus EXPORTACIONES de petróleo crudo. La organización también actúa como coordinador en la determinación del nivel de la ayuda a los PAÍSES EN DESARROLLO que los miembros otorgan. Los 13 países miembros son: Argelia, Ecuador, Gabón, Indonesia, Irán, Irak, Kuwait, Libia, Nigeria, Qatar, Arabia Saudita, los Emiratos Árabes Unidos y Venezuela. Esos países controlan alrededor de 60% del total de la producción de petróleo crudo y cerca de 90% de las exportaciones mundiales. En 1976, una separación en la Organización condujo a la introducción de un sistema de precios dual, debido a la decisión de Arabia Saudita y los Emiratos Árabes Unidos de que los aumentos de precios se debían conservar en un nivel mínimo. En 1976 la Organización destinó 800 millones de dólares para ayuda a los países en desarrollo, de los cuales, 400 millones se proporcionaron al Fondo Internacional de Desarrollo Agrícola, fondo que se estableció por el Consejo Mundial de la Alimentación, en Roma, en 1974. ➤➤ AGENCIA INTERNACIONAL DE ENERGÍA; PETRODÓLARES; RECICLAJE.

Organización industrial, economía de la / *Industrial organization, economics of.* Término general para la rama de la economía aplicada que trata de los factores que afectan la estructura de la industria y sus formas de propiedad y administración. Por tanto, se puede considerar como un área de MICROECONOMÍA aplicada. ➤➤ ESTRUCTURA DE MERCADO.

Organización Internacional de Comercio (OIC) / *International Trade Organization* (ITO). En la Conferencia de las Naciones Unidas que se realizó en Ginebra en 1947, en la cual se firmó el ACUERDO GENERAL SOBRE ARANCELES Y COMERCIO, se presentó una carta para establecer, dentro de las Naciones Unidas, una nueva agencia denominada Organización Internacional de Comercio. Al año siguiente, 15 países firmaron la carta en La Habana, pero nunca se ratificó en forma subsecuente por el número requerido de miembros. El objetivo de la organización propuesta consistía en trabajar sobre los principios para la conducción general del comercio internacional y obtener proposiciones para implantar políticas que se basaran en esos principios. Sus términos de referencia cubrían ARANCELES, CUOTAS, impuestos, ACUERDOS INTERNACIONALES DE MERCANCÍAS y se consideraba que podía tener influencia en el desarrollo del comercio internacional con base en políticas de no discriminación y reducción de aranceles. En la práctica, el GATT ha llevado a cabo la mayor parte de las funciones concebidas para la OIC.

Organización Internacional del Trabajo (OIT) / *International Labor Organization* (ILO). Organización que se estableció en 1917 bajo el Tratado de Versalles y se afilió a las Naciones Unidas en 1946. Sus objetivos consisten en mejorar las condiciones de trabajo en todo el mundo, extender el seguro social y la conservación de estándares de justicia social. Elaboró un código del trabajo que se basa en esos objetivos. La OIT ofrece ayuda técnica a los PAÍSES EN DESARROLLO, de manera especial, en el campo de la capacitación.

Organización Mundial del Comercio (OMC) / *World Trade Organization* (WTO). La Organización Mundial del Comercio (OMC) fue establecida en Ginebra en 1995 después de la conclusión de la Ronda Uruguay de negociaciones comerciales. Ésta remplazó al ➤ ACUERDO GENERAL SOBRE ARANCELES Y COMERCIO (GATT, por sus siglas en inglés). La OMC está encargada con el desarrollo de la vigilancia del sistema multilateral de comercio bajo los principios seguidos en las ocho rondas de negociación del comercio que concluyeron bajo el GATT. Proporciona los recursos y el estatus legal para la resolución de las disputas de comercio mediante paneles de disputa independientes. Un miembro puede recurrir al Tribunal de Apelaciones de la OMC, pero debe aceptar su autoridad. La falla de un país miembro para aceptar la autoridad de la OMC le hace sujeto a sanciones comerciales. La OMC es financiada por las contribuciones de los países miembros basadas en su participación en el comercio internacional. En 2002, el presupuesto total fue de 143 millones de francos suizos y había 144 miembros. ➤ DOHA RONDA DE NEGOCIACIONES DE COMERCIO.

Organización para la Cooperación Económica Europea (OCEE) / *Organization for European Economic Cooperation* (OEEC). Después de un discurso del Secretario de Estado estadounidense, general Marshall, ofreciendo ayuda a la Europa de la posguerra, se realizó una conferencia en París en julio de 1947, la cual estableció un Comité para la Cooperación Económica Europea, con objeto de coordinar el programa de recuperación económica de Europa Occidental. En abril de 1948, se firmó un acuerdo en París por los Ministros de 16 países europeos y representantes aliados por Alemania. Los 16 países fueron Austria, Bélgica, Dinamarca, Francia, Grecia, Islandia, la República de Irlanda, Italia, Luxemburgo, Holanda, Noruega, Portugal, Suiza, Suecia, Turquía y el Reino Unido. Bajo el acuerdo, se restablecía el comercio multilateral (➤ MULTILATERALISMO) con un sistema multilateral de pagos y se reducían los ajustes o restricciones comerciales. Su función inmediata consistió en proponer un programa de recuperación y llevarlo a cabo. Esto significaba la distribución eficiente de la ayuda estadounidense bajo el PROGRAMA DE RECUPERACIÓN EUROPEA entre 1948 y 1952. Al mismo tiempo, las restricciones cuantitativas a la importación se redujeron en forma paulatina por la OCEE. La UNIÓN EUROPEA DE PAGOS, que se estableció en julio de 1950, fue la agencia por medio de la cual la OCEE cumplió su obligación de constituir un sistema multilateral de pagos. En los años subsecuentes, hubo un progreso considerable en la liberalización de los movimientos de TRABAJO y CAPITAL y en los pagos entre los países miembros. La OCEE inició negociaciones para establecer un ÁREA EUROPEA DE LIBRE COMERCIO ligada a la COMUNIDAD ECONÓMICA EUROPEA con los otros países miembros, pero no se pudo concluir nada debido a la oposición por parte de la CEE. En septiembre de 1961, para continuar sus crecientes y cambiantes funciones, la OCEE se remplazó por la ORGANIZACIÓN PARA LA COOPERACIÓN ECONÓMICA Y EL DESARROLLO, la cual incluyó a Canadá y Estados Unidos como miembros.

Organización para la Cooperación Económica Internacional (OCEI) / *Organization for International Economic Cooperation* (OIEC). ➤ CONSEJO DE AYUDA MUTUA ECONÓMICA.

Organización para la Cooperación Económica y el Desarrollo (OCED) / *Organization for Economic Cooperation and Development* (OECD). La OCED surgió en septiembre de 1961 con otro nombre y extendiendo la ORGANIZACIÓN PARA LA COOPERACIÓN ECONÓMICA EUROPEA. Se basó en la convención que se firmó en París en diciembre de 1960 por los miembros originales de la OCEE, más España, Estados Unidos y Canadá. Después Japón y Australia también se hicieron miembros. Los objetivos de la OCED son: **1.** Fomentar el crecimiento económico y altos niveles de empleo con estabilidad financiera entre los países miembros, y **2.** Contribuir al desarrollo económico de los miembros menos avanzados y de los países no miembros y a la expansión del comercio mundial multilateral (➤ MULTILATERALISMO). La organización lleva a cabo sus funciones a través de un grupo de comités –a saber, el Comité de Política Económica, el Comité de Investigación Científica, el Comité de Comercio y el Comité de Asistencia al desarrollo– apoyada por un amplio secretariado. Publica boletines estadísticos regulares que cubren las principales estadísticas económicas de los países miembros y revistas regulares sobre las perspectivas económicas de miembros in-

dividuales. Además, publica informes *ad hoc* de estudios especiales que cubren amplia gama de temas, por ejemplo, el crecimiento de la POBLACIÓN mundial, superávit agrícolas, etc. La OCED es de importancia particular como foro de los países industriales para tratar problemas monetarios internacionales y en la promoción de ayuda y apoyo técnico para los PAÍSES EN DESARROLLO. ►► FONDO MONETARIO INTERNACIONAL.

Organización para la Alimentación y la Agricultura (OAA) / *Food and Agricultural Organization* (FAO). Organización que se estableció en 1945 dentro del marco de las Naciones Unidas, que tiene sus oficinas centrales en Roma. Dirige investigaciones y ofrece asistencia técnica con objeto de mejorar los estándares de vida de las áreas agrícolas. Se relaciona con el mejoramiento de la PRODUCTIVIDAD y los sistemas de distribución de las actividades agrícola, silvícola y pesquera. Dirige estudios, publica estadísticas, genera predicciones de la situación mundial en materia de alimentos y define niveles mínimos de nutrición.

Origen / *Origin* ► CERTIFICADO DE ORIGEN; ASOCIACIÓN EUROPEA DE LIBRE COMERCIO.

Origen y aplicación de fondos / *Sources and uses of funds*. Estado contable que describe los flujos de CAPITAL de un negocio. Las fuentes de fondos o recursos son: las GANANCIAS de las operaciones comerciales, las provisiones por DEPRECIACIÓN, las ventas de ACTIVOS y los préstamos, incluyendo las emisiones de capital. Las aplicaciones son: compras de activos fijos o financieros (incluyendo EFECTIVO) y distribución de los INGRESOS. ►► AUTOFINANCIAMIENTO.

Oro / *Gold*. Este metal precioso dejó de tener importancia monetaria significativa en 1971. Cuando EUA abandonó su compromiso de comprar o vender oro a un precio fijo (► FONDO MONETARIO INTERNACIONAL). Sin embargo, el papel no monetario del oro, especialmente en joyería, se ha expandido rápidamente y el oro permanece todavía con demanda como almacén de valor así como medio de adorno. En el largo plazo, el oro ha retenido su valor en términos reales. Las ventas recientes de oro deprimieron el sentimiento a favor del oro pero ha habido alguna recuperación en el precio del oro con la debilidad de los mercados de valores al inicio del milenio. ►► PATRÓN ORO.



Pacto andino / *Andean pact*. UNIÓN ADUANERA establecida por medio del acuerdo de Cartagena en 1969 entre Chile, Perú, Colombia y Ecuador. Venezuela se unió al Pacto en 1973, pero Chile terminó su acuerdo en 1976. Los objetivos del grupo incluyen el establecimiento de una TARIFA externa común, la liberalización del comercio entre los países miembros y una política para el desarrollo y la racionalización para industrias específicas bajo criterios regionales. Se eliminaron virtualmente los aranceles a los bienes manufacturados entre todos los países miembros, excepto Ecuador y Colombia, quienes recibieron 10 años más de plazo para ajustarse. ➤ ASOCIACIÓN LATINOAMERICANA DE LIBRE COMERCIO.

Pacto de Estabilidad y Crecimiento / *Stability and Growth Pact*. Acuerdo realizado en 1996, entre los miembros de la ➤ UNIÓN ECONÓMICA Y MONETARIA para ajustarse a reglas estrictas para controlar los déficits fiscales. El razonamiento detrás de este acuerdo fue que si la irresponsabilidad de algún miembro inflaba su déficit público, el ➤ BANCO CENTRAL EUROPEO tendría que elevar la tasa de interés, lo que no sería apropiado para las economías de los demás países miembros (➤ PROBLEMA DEL PARASITARIO). El pacto determinó que los presupuestos de los países miembros deberían estar equilibrados o en superávit a mediano plazo. Además, cualquier déficit presupuestal no debería exceder 3% del ➤ PRODUCTO INTERNO BRUTO (PIB). Si un país llegase a ese déficit, recibiría un aviso y debería aplicar medidas en su lugar dentro de cuatro meses y reducir su déficit en un año. El incumplimiento le haría responsable de una multa de hasta 0.5% del PIB.

Paga según ganes (PSG) / *Pay-as-you-earn* (PAYE). Sistema de recolección de IMPUESTOS AL INGRESO por medio de deducciones regulares, por parte del empleador, a partir de los ingresos semanales o mensuales. Se conserva el carácter confidencial de las circunstancias privadas del causante por medio del empleo de números clave, los cuales, junto con tablas de impuestos, permiten al empleador calcular el monto de éstos que tiene que deducir. El sistema se introdujo en 1944 y se recomendó por J. M. KEYNES. Se considera que es un factor estabilizador en la economía, debido a que los ingresos fiscales por este concepto varían en forma directa y rápida con el INGRESO y el empleo, según los cuales el gobierno gasta de manera proporcional más de sus ingresos fiscales durante la recesión (➤ DEPRESIÓN) y menos en épocas de demanda y empleo altos. ➤➤ ESTABILIZADORES INCORPORADOS.

Pago en especie / *Payment-in-kind*. Pago en bienes y servicios en lugar de salarios monetarios; se considera ilegal por las Leyes sobre trueque. ➤➤ BENEFICIOS SUPLEMENTARIOS.

Pagos, balanza de / *Payments, balance of*. ➤ BALANZA DE PAGOS.

Pagos de factores / *Factor payments*. Pagos que se hacen a los FACTORES DE PRODUCCIÓN por los SERVICIOS que proporcionan.

Pago relacionado con las utilidades (PRU) / *Profit related pay* (PRP). ➤ ESQUEMAS PARA LA PROPIEDAD DE ACCIONES PARA LOS EMPLEADOS.

Pagos de transferencias / *Transfer payments*. Pagos que no se realizan a cambio de algún servicio productivo, por ejemplo, pagos que efectúa el Estado a individuos necesitados, lo cual constituye, en efecto, transferencia de INGRESOS de los sectores más ricos de la población a los más pobres. Ejemplos son las pensiones a los ancianos, seguro de DESEMPLEO y pensiones a las viudas. No son un pago por servicios productivos, sino más bien representan una redistribución del ingreso. En forma similar, la TRIBUTACIÓN es un pago de transferencias al gobierno. Siempre que hay necesidad de medir el ingreso generado por algún tipo de INVERSIÓN o por la economía como un todo,

se deben excluir los pagos de transferencias, puesto que no surgen de la producción de bienes y SERVICIOS. El tratamiento de los pagos de transferencia es de importancia en muchas áreas de la economía, en particular en el ANÁLISIS COSTO-BENEFICIO y en la determinación del INGRESO NACIONAL. ►► SEGURO NACIONAL.

Pague como usted va / *Pay-as-you-go.* ► FONDOS DE PENSIONES.

País de menor desarrollo / *Least-developed country.* En 1971 la Asamblea General de la CNUCD (► CONFERENCIA DE LAS NACIONES UNIDAS SOBRE COMERCIO Y DESARROLLO) aprobó una lista de países de menor desarrollo, formada por naciones con un PRODUCTO INTERNO BRUTO per cápita de 100 dólares o menos, una participación de las manufacturas en el PIB de 10% o menos y una tasa de alfabetismo de 20% o menos. En 1980, 31 países se clasificaron como de menor desarrollo, de los cuales, 20 están en África y nueve en Asia, Samoa y Haití. El promedio de ingreso per cápita de estos países es de sólo alrededor de una cuarta parte de la correspondiente a los PAÍSES DESARROLLADOS.

País en desarrollo / *Developing country.* País que aún no alcanza el estado de DESARROLLO ECONÓMICO, que se caracteriza por el crecimiento de la industrialización, ni un nivel de INGRESO NACIONAL suficiente para generar el AHORRO interno que se requiere para financiar la INVERSIÓN necesaria para un crecimiento futuro (► ROSTOW, W. W.). Los intentos de los países en desarrollo por obtener incrementos significativos en sus INGRESOS REALES se han frustrado por el deterioro de SUS TÉRMINOS DE INTERCAMBIO y la rápida expansión de sus poblaciones. La tendencia de crecimiento de sus exportaciones ha sido sólo alrededor de la mitad de la tendencia mundial en su conjunto. Y ésta se ha reducido aun más en términos reales por la caída de sus términos de intercambio. Han surgido muchas ideas para ayudar a esos países a reducir la brecha entre ellos mismos y los países desarrollados (► CONFERENCIA DE LAS NACIONES UNIDAS SOBRE COMERCIO Y DESARROLLO, CNUCD). En 1979 se llegó al acuerdo de establecer un fondo común para financiar, a través de la CNUCD. ACUERDOS INTERNACIONALES DE PRODUCTOS COMERCIABLES para la estabilización de los mercados de los productos primarios. El crecimiento promedio anual del PRODUCTO NACIONAL BRUTO de los países en desarrollo como un todo fue alrededor de 5.5% en la década de los setentas. Sin embargo, este promedio encubre amplias divergencias entre países. Por ejemplo, el PNB de los países del Oriente Asiático creció en cerca de 8% anual en tanto que en los países africanos del Sahara lo hizo sólo 3%. Tomando en cuenta el rápido crecimiento de la población, esto significa que el ingreso per cápita difícilmente mejoró. ► BANCO ASIÁTICO DE DESARROLLO; ASOCIACIÓN DE PAÍSES DEL SURESTE ASIÁTICO; PLAN COLOMBO PARA LA COOPERACIÓN ECONÓMICA Y EL DESARROLLO SOCIAL EN ASIA Y EL PACÍFICO; ACUERDO GENERAL SOBRE ARANCELES Y COMERCIO; PAÍSES DE MENOR DESARROLLO ECONÓMICO; BANCO MUNDIAL.

Los países latinoamericanos se encuentran clasificados por el Banco Mundial dentro del grupo de países de ingreso medio, su crecimiento promedio en la década de los setentas fue de 5.5% anual.

País recientemente industrializado (PRI) / *Newly industrialized country* (NIC). Un país que no es un ► PAÍS EN DESARROLLO, pero que todavía no ha alcanzado el estatus de los ► PAÍSES AVANZADOS. Malasia y México, por ejemplo, son comúnmente considerados como PRIs, pero otros ejemplos anteriores (por ejemplo, Singapur), tienen un ► INGRESO PER CÁPITA similar a los niveles de los países miembros de la ► ORGANIZACIÓN ECONÓMICA PARA LA COOPERACIÓN Y EL DESARROLLO.

Países subdesarrollados / *Underdeveloped countries.* ► PAÍSES EN DESARROLLO.

Países avanzados / *Advanced countries.* Estados con los más altos niveles de ingreso per cápita, como los países miembros de la ORGANIZACIÓN PARA LA COOPERACIÓN ECONÓMICA Y EL DESARROLLO (OCED). Éstos, a diferencia de los PAÍSES EN DESARROLLO, se han convertido en avanzados industrialmente.

Panel de datos / *Data panel.* Datos que consisten de los valores de ambos ► SERIES DE TIEMPO y ► ANÁLISIS DE CORTE TRANSVERSAL, por ejemplo, una base de datos que consiste del gasto de una muestra grande de hogares por varios años. ►► ECONOMETRÍA; ANÁLISIS DE REGRESIÓN.

Panel de toma de posesión / *Take-over panel.* Un comité de Gran Bretaña responsable de supervisar acorde con el Código de la Ciudad sobre Tomas de posesión y Fusiones, un código no estatutario emitido en 1968 y revisado subsecuentemente. El código está diseñado para proteger los intereses de los ► ACCIONISTAS (► FUSIONES). Un requerimiento del código es que cualquier compañía que adquiera 30% o más de las ► ACCIONES DE UNA COMPAÑÍA COTIZADA (► COTIZACIÓN) tiene que hacer una propuesta completa a un precio no menor al precio más alto pagado por su acción. La ► UNIÓN EUROPEA no ha alcanzado un acuerdo en 2002 sobre el código de toma de posesión paneuropeo.

Papel comercial / *Commercial paper.* ➤ NOTA PROMISORIA.

Papel de aceptación / *Eligible paper.* VALOR de primera clase. "Un papel de aceptación" es un BONO DE TESORERÍA O BONO O BILLETE DE CAMBIO redimible en el corto plazo, aceptado por una CASA DE ACEPTACIÓN, una Casa de Bolsa o un banco, al cual el BANCO CENTRAL redescontará o aceptará como VALOR COLATERAL para PRÉSTAMOS. Puesto que la oficina de descuento del banco central es el PRESTAMISTA DE ÚLTIMO RECURSO para el MERCADO DE DINERO, lo que clasifica como papel de aceptación tiene gran influencia en el PORTAFOLIOS de inversión para aquellos que no desean tener una proporción muy grande de sus ACTIVOS en una forma que no se pueda convertir en efectivo de esta manera. En México, las operaciones de mercado de dinero las llevan a cabo las casas de bolsa y los bancos en la llamada "mesa de dinero". Las casas de aceptación y las de descuento son instituciones británicas.

Paracaídas de estaño / *Tin parachute.* Equivalente del PARACAÍDAS DORADO, pero de menor escala y para empleados de la firma BLANCO de menor nivel. ➤ MERCADO DE VALORES; O. P. A.

Paracaídas dorado / *Golden parachute.* Indemnización de salida, generalmente muy elevada, que se paga a los directivos de una empresa BLANCO, conquistada a la fuerza por un INVASOR; algunas veces son autorizadas por el consejo de administración. ➤ CORREO VERDE; MERCADO DE VALORES; O. P. A.; PARACAÍDAS DE ESTAÑO.

Paradoja capital / eficiencia / *Equity / efficiency trade-off.* Conflicto que aparece tradicionalmente entre la maximización del consumo promedio y lograr que dicho consumo sea igual para la población. Bajo ciertas circunstancias, el MERCADO LIBRE puede generar una EFICIENCIA ECONÓMICA, pero no una tendencia a igualar las ganancias. Para obtener una distribución alternativa de la distribución del ingreso, se requiere un sistema de IMPUESTOS PROGRESIVOS. Sin embargo, es posible que los impuestos elevados tengan un efecto negativo en el incentivo de la gente para trabajar o puede crear otras distorsiones que hagan disminuir el producto. Dada esta paradoja tiene que definirse la FUNCIÓN DE BIENESTAR SOCIAL de una sociedad para derivar una combinación óptima. ➤ ECONOMÍA DEL BIENESTAR.

Paradoja de Giffen / *Giffen paradox.* Se refiere a la observación que realizó Giffen en el sentido de que un aumento en el PRECIO del pan ocasiona mayores compras del mismo, contrario a la idea general de que la DEMANDA varía en forma inversamente proporcional a su precio. Sin embargo, esa posibilidad se considera como un caso extremo de la teoría de la demanda, más que como su refutación. ➤ BIENES GIFFEN.

Paradoja de la votación / *Paradox of voting.* La paradoja de la votación se refiere al problema de inconsistencia que surge en los sistemas de votación mayoritaria. También se denomina "paradoja de Condorcet", en honor al filósofo francés que la formuló por vez primera en el siglo XVIII; ésta muestra que la votación mayoritaria sobre pares de alternativas lleva a inconsistencias o a un orden interno contradictorio de las alternativas.
La paradoja se puede ilustrar como sigue: tres individuos, Tomás, Roberto y Ricardo, votan sobre tres políticas alternativas, A, B y C. Supóngase que sus preferencias son:

Orden	*Tomás*	*Roberto*	*Ricardo*
más preferida	A	B	C
medianamente preferida	B	B	A
menos preferida	C	A	B

Al votar por A, por encima de B, A recibe la suma de los votos de Tomás y Ricardo, por lo que por mayoría tiene orden o rango mayor que B. Al votar por B, por encima de C, B recibe la suma de los votos de Tomás y Roberto, por lo que por mayoría tiene mayor rango que C. Pero al votar por C encima de A, C obtiene la suma de los votos de Roberto y Ricardo, por lo que C tiene un lugar de orden mayor que A. Como resultado, el grupo prefiere A a B y B a C, pero C a A, y se presenta el tipo de inconsistencia que se denomina *intransitividad*. Esta paradoja muestra, por tanto, que si se permite que cada individuo sostenga cualquier patrón de preferencias, la votación mayoritaria no garantiza un orden de alternativas consistente por parte del grupo. Además, muestra que la elección del orden en que se toman los pares de votos puede determinar la alternativa que se selecciona al final. Por ejemplo, Tomás podría asegurar que su alternativa preferida A se seleccione insistiendo en que primero se tome el voto de B sobre C, después el de A sobre B, y argumentar entonces que A es la mejor porque C ya se eliminó. El logro principal del teorema de la imposibilidad de K. J. ARROW consiste en demostrar que esta paradoja se puede extender a *todos* los esquemas de votación o "constituciones" que posean ciertas propiedades deseables mínimas (➤ FUNCIÓN DE BIENESTAR SOCIAL).

Paradoja del valor / *Paradox of value.* ➤ UTILIDAD MARGINAL.

Parámetro / *Parameter.* Término que se especifica en una ecuación algebraica. Por ejemplo, en la relación $y = 3x + 2$, los números 3 y 2 son parámetros.

Pare-siga / *Stop-go.* Descripción que se otorgó a la política económica en el Reino Unido, en particular durante la década de los sesentas. El gobierno utilizó controles fiscales y monetarios (➤ POLÍTICA FISCAL y POLÍTICA MONETARIA) para reducir la DEMANDA AGREGADA y así preservar el TIPO DE CAMBIO, el cual tendía a entrar en severas presiones durante las condiciones de auge en el mercado interno. Esos controles, junto con los movimientos fundamentales del CICLO ECONÓMICO, produjeron periodos subsecuentes de estancamiento y aumento del DESEMPLEO, lo que a su vez propició que el gobierno estimulara la economía, lo que condujo a un regreso a las condiciones de auge. ➤➤ POLÍTICA DE ESTABILIZACIÓN.

Pareto, Vilfredo Federico Dámaso (1848-1923). Pareto fue un italiano que nació en París y se capacitó en prácticas de ingeniería. Sustituyó a su padre en los trenes italianos y en 1874 se le nombró Superintendente de Minas por la Banca Nazionale, Florencia. Luego, remplazó a L. WALRAS en la cátedra de economía en la Facultad de Derecho de la Universidad de Lausana en 1892. Sus publicaciones incluyen *Cours d'economie politique* (1896-1897) y *Manuale di Económica Política* (1906). Se retiró en 1907. Desarrolló la economía analítica a partir de las ideas de Walras. Señaló las limitaciones de cualquier teoría del VALOR mientras ésta se basara en suposiciones de utilidad medible o "cardinal" en lugar de UTILIDAD ORDINAL. Demostró que una teoría del comportamiento del consumidor y el intercambio efectivo sólo se podría elaborar con base en supuestos de utilidad ordinal. El intercambio se realiza en un MERCADO competitivo entre individuos si las razones de las UTILIDADES MARGINALES de los bienes que se comercian son igual a las razones de sus precios. Es posible determinar un punto de equilibrio óptimo sin necesidad de comparar la UTILIDAD total de un individuo con la de otro. Definió un incremento en el bienestar social como las condiciones en las que alguna persona o personas están en mejor situación como resultado del cambio, sin que al mismo tiempo alguien más esté en situación peor. (➤ PRINCIPIO DE COMPENSACIÓN.) El trabajo de Pareto en este campo, junto con el desarrollo del análisis de la CURVA DE INDIFERENCIA, que inventó F. Y. EDGEWORTH, constituyó el cimiento sobre el que se basa la ECONOMÍA DEL BIENESTAR moderna. Un estudio sobre la distribución del ingreso personal en una economía lo condujo a postular lo que se llegó a conocer como *Ley de Pareto*, que indica que cualesquiera que sean las condiciones de la política de TRIBUTACIÓN, el INGRESO se distribuye de la misma forma en todos los países. Señaló que la distribución de las personas que perciben ingresos se encuentra muy concentrada entre los grupos de ingresos más bajos y que el número de personas con ingresos disminuye en forma proporcional al tamaño del ingreso. En realidad, la ley de Pareto no se comprobó como válida en su sentido estricto. ➤ EFICIENCIA ECONÓMICA; DISTRIBUCIÓN DEL INGRESO; SLUTSKY, E.

Paridad del poder de compra (PPC) / *Purchasing-Power Parity* (PPP). Un ➤ TIPO DE CAMBIO entre dos monedas tal que la misma canasta de bienes y servicios podría comprarse en cada país si el costo fuese convertido a ese tipo de cambio. Por ejemplo, si un pedazo de pan cuesta £ 1 en Gran Bretaña y $ 2 en EUA. Los tipos de cambio de mercado son determinados por una mezcla de fuerzas y pueden fluctuar considerablemente. Esto hace que la exactitud en las comparaciones de las economías internacionales usando los tipos de cambio de mercado sea muy difícil. El uso de la PPC es una alternativa preferida, aunque no sin sus propios problemas de medición. El ➤ BANCO MUNDIAL clasifica a todos los países con el ➤ PRODUCTO NACIONAL BRUTO per cápita usando este método y la ➤ ORGANIZACIÓN PARA LA COOPERACIÓN ECONÓMICA Y EL DESARROLLO publica también datos económicos internacionales comparables basados en la PPC.

Paridades smithsonianas / *Smithsonian parities.* ➤ ACUERDO SMITHSONIANO.

Participación de los accionistas / *Shareholder's interest.* ➤ HOJA DE BALANCE.

Participación de los trabajadores / *Worker's participation.* ➤ DEMOCRACIA INDUSTRIAL.

Participación de utilidades / *Profit sharing.* El nombre dado para describir cualquier esquema bajo el cual los trabajadores en una firma reciben una remuneración que es condicionada explícitamente bajo las ➤ GANANCIAS FUTURAS DE LA FIRMA. Los esquemas típicos de participación de utilidades pueden dar a los trabajadores un bono relacionado con las utilidades a final de año o puede pagarse a los obreros un monto basado en una fórmula en la cual las ganancias son una componente. Dos motivaciones primordiales sustentan los argumentos para la participación de utilidades: *a*) el deseo

de los trabajadores de que los salarios sean flexibles y que reflejen el desempeño de su compañía –si la remuneración disminuye automáticamente cuando las ganancias disminuyen, se minimiza la necesidad de redundancias–; y *b*) el deseo de los trabajadores de identificar sus intereses con los de su empleador –sentir que tienen un compromiso personal en el éxito de la compañía–. En contra de la participación de utilidades, se puede sostener que: *a*) los trabajadores desean un ➤ INGRESO ESTABLE y que cualquier riesgo de falla de la compañía debe ser absorbida por los accionistas; y *b*) que, en un ➤ MERCADO DE TRABAJO LIBRE que funcione apropiadamente, los salarios deben ser flexibles de todas maneras. ➤ ESQUEMAS para la propiedad de acciones para los empleados.

Participación en el mercado / *Market share*. Se puede referir a **1.** Las ventas del producto o productos de una empresa como proporción de las ventas del producto o productos de toda la industria, por ejemplo, las ventas de automóviles Ford en comparación con el total de las ventas de automóviles, o **2.** Las ventas de una MERCANCÍA determinada en comparación con el total de las ventas de la clase de mercancías de la cual forma parte, por ejemplo, las ventas de lavadoras de doble tina comparadas con las ventas totales de lavadoras. La presunción es que los productos de la empresa en **1.** y la mercancía en particular en **2.** se enfrentan con SUSTITUTOS competitivos en sus respectivos MERCADOS.

Las participaciones en los mercados también se pueden calcular en términos de la proporción del producto en el stock total de esa clase de productos, que es diferente de su participación en el flujo de ventas nuevas. ➤➤ PUNTO DE SATURACIÓN.

Partido del "impuesto único" / *"Single tax" party*. ➤ GEORGE, H.

Pasivos / *Liabilities*. Sumas de DINERO por las que se tiene que rendir cuentas. Los pasivos de una compañía incluyen sus PRÉSTAMOS y GIROS BANCARIOS, DEUDAS de corto plazo por bienes y servicios recibidos (*pasivos corrientes*), PRÉSTAMOS de capital y el CAPITAL suscrito por los accionistas. ➤➤ HOJA DE BALANCE.

Pasivos corrientes / *Current liabilities*. ➤ PASIVOS.

Patentes / *Patents*. Un ➤ MONOPOLIO TEMPORAL conferido a un inventor por el gobierno para la explotación de un producto o un proceso. Los inventores pueden usar los resultados de su trabajo exclusivamente para ellos mismos, usualmente por un periodo de 20 años, o ellos pueden dar licencia para su uso mediante un solo pago por regalías. Por ejemplo, una compañía de biotecnología puede dar una licencia de derechos para manufacturar o distribuir un producto a una gran firma farmacéutica. Al proporcionar a los inventores premios económicos seguros respecto de otros que simplemente quieran copiarlos, se espera que la investigación y desarrollo (R&D, por sus siglas en inglés) y los inventos sean promovidos para beneficiar a la sociedad en general. En la práctica, existen muchos problemas: el proceso de patentes, particularmente si se pretende obtener protección internacional, es costosa, y no todos los países observan los convenios de patentes. No todas las patentes son "herméticas" y en cualquier caso los costos legales de recuperar los daños por el uso desautorizado de una invención puede ser prohibitivo, especialmente para un inventor individual o un ➤ NEGOCIO PEQUEÑO. Existe la creciente convicción entre algunos economistas de que las patentes restringen la competencia y la difusión de nuevos productos y procesos. Las patentes son una forma de *derechos de propiedad intelectual* análogos a los derechos de autor para los artistas, pero a diferencia de éstos, las ideas patentadas tienen que tener una novedad, no ser obvias y tener una aplicación industrial. Las estadísticas de patentes son utilizadas muy seguido como aproximaciones para calcular la tasa de la actividad innovadora ➤ (INNOVACIÓN) y pueden ser usadas, por ejemplo, para analizar los resultados de la R&D por las ➤ COMPAÑÍAS MULTINACIONALES.

Patrimonio / *Net worth*. ➤ HOJA DE BALANCE.

Patrón de cambio oro / *Gold exchange standard*. Modalidad especial del PATRÓN ORO. En este sistema el BANCO CENTRAL no intercambia su MONEDA por oro (como ocurre en el patrón oro) pero sí por otra moneda que esté bajo este mismo patrón. El banco central retiene en sus reservas, junto con el oro, la moneda del país más importante. Los países escandinavos adoptaron este sistema respecto de la libra esterlina hasta 1931, cuando el Reino Unido abandonó el patrón oro.

Patrón oro / *Gold standard*. Se dice que un país adopta el patrón oro cuando su BANCO CENTRAL está obligado a pagar en oro cualquiera de sus MONEDAS a quien así lo solicite. Cuando el Reino Unido practicaba el patrón oro, antes de 1919, cualquier persona podía ir al banco central y solicitar que le pagaran en oro los BILLETES DE BANCO. El patrón oro era fundamental en el esquema de ECONOMÍA CLÁSICA donde desempeñaba el papel de equilibrador del COMERCIO INTERNACIONAL. El hecho de que cada MONEDA se convirtiera de manera libre en oro deter-

minaba los TIPOS DE CAMBIO entre las monedas (➤ PUNTOS METÁLICOS), y todas las deudas internacionales se liquidaban en oro. Un superávit en BALANZA DE PAGOS ocasionaba una entrada de oro a las reservas del banco central, esto le permitía expandir la oferta de dinero sin temor a quedarse con insuficiente oro para resolver sus PASIVOS. El aumento en la cantidad de dinero (➤ OFERTA MONETARIA) incrementaba los precios, lo que resultaba en un descenso de la demanda por EXPORTACIONES y, por ende, en una reducción en el superávit de balanza de pagos. Lo contrario sucedía en caso de que fuera DÉFICIT. El Reino Unido abandonó el patrón oro en 1914, retornó en forma parcial en 1925, pero al final estuvo obligado a abandonarlo en 1931. El dólar estadounidense era convertible en oro a 35 dólares la onza, tasa que determinó el acuerdo de BRETTON WOODS. Éste, aumentó de manera subsecuente hasta que en 1973 se fijó en 42 dólares la onza. Por último, en 1976 se abandonó este sistema y el oro se eliminó de las cláusulas del FONDO MONETARIO INTERNACIONAL. ➤➤ ESCUELAS DE BANCA Y MONEDA, PATRÓN DE CAMBIO ORO.

Pausa de pago / *Pay pause.* ➤ POLÍTICA DE PRECIOS E INGRESOS.

Pedido / *Call.* Parte del precio de una ACCIÓN, que no se ha pagado. Esto puede surgir cuando el solicitante de una nueva emisión de acciones paga sólo una parte de su precio y el resto en pagos diferidos, o cuando las acciones emitidas de una compañía no se pagan por completo (➤ CAPITAL PAGADO).

Peligro moral / *Moral hazard.* La presencia de incentivos para que los individuos actúen de maneras que puedan incurrir en costos que ellos no tienen que cubrir. Un ejemplo típico es el del aseguramiento, porque al asegurar la propiedad en contra de robo existe menos incentivo para ser tan cuidadoso como si se fuese responsable personalmente por su protección. Otro ejemplo podría ser el incentivo para encontrar trabajo –quizá otro bastante menos que uno satisfactorio– dada la existencia de los beneficios por estar fuera de trabajo (➤ PENSIÓN PARA BUSCADORES DE TRABAJO). El peligro moral es una de esas importantes distorsiones de mercado basadas en la información imperfecta, así como lo es la inhabilidad de, digamos, un asegurador para distinguir una reclamación de uno que se comporta bien de la de otro mal portado que crea el problema. ➤➤ CULTURA DE DEPENDENCIA; COMPATIBILIDAD DE INCENTIVOS; PROBLEMA DEL PRINCIPAL AGENTE.

Pensión con beneficios definidos / *Defined-benefit pension.* ➤ FONDOS DE PENSIONES.

Pensión con contribuciones definidas / *Defined-contribution pension.* Una política de pensiones, como una *pensión personal*, en la cual el derecho de un individuo para recibir una pensión está específicamente atado a las propias contribuciones del individuo al fondo. Éstos han crecido en popularidad con los cambios legislativos de la década de los ochentas, y la creciente rotación de trabajadores quienes requieren más flexibilidad de los derechos de pensión entre diferentes empleadores. Los esquemas de pensión con contribuciones definidas no conllevan ➤ SUBSIDIOS CRUZADOS entre las diferentes categorías de inversores, y simplemente actúan como cuentas personales de ahorro. ➤ FONDOS DE PENSIONES.

Pensión para los buscadores de trabajo / *Jobseeker's allowance.* El principal beneficio de ➤ SEGURIDAD SOCIAL en Gran Bretaña para quienes están buscando trabajo. Remplazó al *beneficio de desempleo* (que estaba disponible para todo aquel que hubiera pagado el suficiente ➤ SEGURO NACIONAL por 12 meses), y el *apoyo de ingreso* para los desempleados (que estaba disponible conforme a una base de ➤ PRUEBA DE INGRESOS). ➤➤ DESEMPLEO.

Pensión para los participantes / *Stakeholder pension.* Un vehículo para pensión de bajo costo introducido en Gran Bretaña mediante legislación operando desde abril de 2001. Las contribuciones en 2002/2003 fueron sujetas a un máximo de £3600 anuales de beneficio fiscal bruto. Las pensiones para los participantes son esquemas de "contribuciones definidas" (➤ PENSIONES PERSONALES). Ellas están disponibles independientemente de que el individuo esté empleado o desempleado, con algunas excepciones; previamente sólo aquellos con ingreso gravable podrían beneficiarse de los descuentos fiscales o de las contribuciones de pensiones. Sólo se puede cargar un máximo por administración de 1% del fondo de pensión individual. Cualquier empleador con cinco o más empleados, a menos de que les ofrezca un esquema de pensión ocupacional (➤ FONDOS DE PENSIONES) tiene que proporcionar a cada empleado acceso a un proveedor de pensión para participantes.

Pensión personal / *Personal pension.* Ingreso regular que se empieza a recibir después de cierta edad, generalmente después de haberse retirado de un trabajo en el sector público o privado, financiado en descuentos hechos durante la carrera a un fondo de pensiones; las edades para empezar a recibirlo varían según el arreglo del fondo y la legislación de cada país, siendo la más común a partir de los 65 años.

Pequeña empresa / *Small business*. Empresa que se administra en forma personal por su propietario o copropietario, tiene sólo una pequeña participación en el mercado y no es tan grande como para tener acceso al MERCADO DE VALORES con el fin de obtener CAPITAL. Debido a que las pequeñas empresas de manera típica tienen poco acceso a fuentes institucionales de financiamiento que no sean los BANCOS COMERCIALES y dependen en gran medida de los ahorros personales de los propietarios, sus familias y amigos, algunos economistas consideran que el crecimiento de largo plazo de los impuestos sobre el ingreso y la riqueza inhiben el crecimiento del sector. El COMITÉ BOLTON identificó una serie de factores inhibidores más y éste y el subsecuente COMITÉ WILSON recomendaron una serie de medidas para promover la pequeña empresa, muchas de las cuales, incluyendo apoyos fiscales, se implantaron. El comienzo del crecimiento económico más lento a partir de principios de los setentas, se asocia al revenimiento de la declinación secular de la participación de las pequeñas empresas en la producción y el empleo. ► SOCIEDAD EMPRESARIAL; ESTABLECIMIENTO.

Pequeñas y medianas empresas (PyMES) / *Small and medium enterprises* (SME). ► PEQUEÑA EMPRESA.

Pequeño estruendo / *Baby Bang*. Nombrado por analogía con el GRAN ESTRUENDO británico, para referirse a la reforma en curso de la bolsa de París para terminar progresivamente con el MONOPOLIO que tienen los AGENTES DE BOLSA sobre las operaciones bursátiles. ► MERCADO DE VALORES.

Percentil / *Percentile*. El *n*-ésimo percentil de un conjunto de números, que se acomodan en orden ascendente de magnitud, es el número abajo del cual caen *n* por ciento de los números. Por ejemplo, supóngase que se tienen los números 1, 2, 3, 4, 5, 6, 7, 8, 9, 10, entonces, el octagésimo percentil es igual a 9 (puesto que 80% de los números se encuentran abajo de éste), el cuadragésimo percentil es 5, etc.

Pérdida de capital / *Capital loss*. Reducción en el valor monetario de un ACTIVO; opuesto de GANANCIAS DE CAPITAL.

Pérdida de peso muerto / *Deadweight loss*. **1.** Una pérdida particular en el ► BIENESTAR SOCIAL derivada de una política o una actividad que no tiene su ganancia correspondiente. Las pérdidas de peso muerto representan ineficiencia económica (► EFICIENCIA ECONÓMICA) y usualmente resultan cuando existe una falla en el mecanismo de fijación de precios. Por ejemplo, la congestión en los caminos impone costos a los usuarios, y estos costos son pérdidas de peso muerto, porque la inconveniencia de la congestión a un manejador no tiene contrapartida por la reducción en la inconveniencia a otro. Si por otra parte, el espacio en el camino fuese asignado mediante el establecimiento de precios por el acceso al camino, los costos pagados por los manejadores que paguen dichos cargos beneficiarían al gobierno, y entonces no serían del todo un costo de peso muerto. La sociedad seguido encuentra tolerable soportar ciertas pérdidas de peso muerto, con objeto de promover objetivos sociales. **2.** La parte del costo de una política en particular que tiene que ser incurrido, pero que no impulsa el objetivo de dicha política. Por ejemplo, el costo de subsidiar a aquellos en ► DESEMPLEO A LARGO PLAZO para que regresen a trabajar, incluye algún elemento de subsidio a la gente que hubiese vuelto a trabajar independientemente del subsidio.

Periodo base / *Base period*. Periodo que se utiliza como base a partir de la cual se calcula un NÚMERO ÍNDICE o una tasa de crecimiento. Así, en la actualidad, el *índice de Producción de Industrias* se calcula con 1980 como su año base: la producción industrial anual se expresa como un porcentaje en comparación con 1980; las tasas de crecimiento del INGRESO NACIONAL de los países occidentales se podrían comparar con base en la tasa promedio anual de crecimiento entre 1950 y 1976, en cuyo caso 1950 es el periodo base para la comparación. La principal consideración para elegir un periodo base para cualquier medida determinada, es lo que debe ser un periodo típico o normal con respecto a las fuerzas que influyen sobre los números en consideración. Si el valor del periodo base es rara vez bajo, las tasas subsecuentes de crecimiento serán exageradas, y lo inverso sucederá con los valores de la fecha base rara vez altos.

Periodo de recuperación / *Pay-back*. Periodo durante el cual los ingresos netos que se acumulan de un proyecto de INVERSIÓN es igual a la inversión original. Es un método que se utiliza de manera común, pero muy burdo, para analizar los proyectos de CAPITAL. Sus principales defectos consisten en que no considera las GANANCIAS durante todo el tiempo de vida de la inversión, ni el perfil de tiempo del FLUJO DE EFECTIVO, ►► EVALUACIÓN DE INVERSIONES.

Petrodólares / *Petrodollars*. Poder de compra excedente en manos de los productores de petróleo. Éste se generó por los grandes incrementos en el precio del petróleo desde 1973. El stock de petrodólares es tal vez superior a

500 mil millones de dólares. Los petrodólares regresan a los países consumidores de petróleo a través de la cuenta de capital de la BALANZA DE PAGOS, creando problemas en el MERCADO DE DIVISAS. También se especula que el aumento en el precio del oro en 1979-1980 se indujo por el gasto de petrodólares en oro. Los petrodólares también pueden causar problemas internos a los países consumidores de petróleo, si se emplean para comprar activos específicos como terrenos y edificios en esos países. El resultado es INFLACIÓN y en el curso del tiempo una caída en el precio real del petróleo. (➤ ORGANIZACIÓN DE PAÍSES EXPORTADORES DE PETRÓLEO.)

Petty, Sir William (1623-1687). Precursor de los economistas numéricos. Su principal interés lo constituyeron las finanzas públicas y realizó contribuciones importantes a la teoría monetaria y a la POLÍTICA FISCAL. Sus puntos de vista sobre esas materias contribuyeron al desarrollo de la ECONOMÍA CLÁSICA, y su trabajo en el campo de la estadística comparativa se encuentra en trayectoria directa con el de los economistas modernos sobre estadística económica comparativa. Su obra mejor conocida es *Political Aritmetic* que se publicó en 1691. La denominada *ley de Petty* constituye una exposición notable de la tendencia de la proporción de la población ocupada en SERVICIOS a incrementarse a medida que la economía se desarrolla.

Phillips, Alban William Housego (1914-1975). Después de realizar algunos trabajos en ingeniería eléctrica, y luego de haber servido en la RFA (Real Fuerza Aérea) durante la Segunda Guerra Mundial, Phillips empezó a impartir clases de economía en la London School of Economics en 1950. De 1958 a 1967 fue profesor de economía, ciencias y estadística en la University of London. En 1968 aceptó la cátedra de economía en la Australian National University. El profesor Phillips publicó muchos artículos en los que explora la relación entre el MULTIPLICADOR y el acelerador en MODELOS matemáticos (➤ MODELO ACELERADOR MULTIPLICADOR) con varios rezagos de tiempo y aplicó la técnica de ingeniería de sistemas de control de circuito cerrado al análisis de las relaciones MACROECONÓMICAS.

En un artículo publicado en *Economica* en 1958, el profesor Phillips estableció pruebas empíricas para apoyar la hipótesis de que existe relación significativa entre el porcentaje de cambio de los salarios monetarios y el nivel de DESEMPLEO –a menor desempleo, mayor es la tasa de cambio de los salarios–. Esta relación que se denominó *curva de Phillips*, propició muchos trabajos de análisis teórico y empírico. Su principal connotación consiste en que, debido a que un nivel determinado de desempleo en la economía implica una tasa específica de incremento del salario, los objetivos de bajo desempleo y una tasa de INFLACIÓN baja pueden ser inconsistentes. El gobierno debe, entonces, elegir entre combinaciones posibles de desempleo e inflación, como se muestra en la curva de Phillips que se estima; por ejemplo, 3% de desempleo y no inflación, o 1.5% de desempleo y 8% de inflación, etc. En forma alternativa, se podría intentar originar cambios básicos en el funcionamiento de la economía, por ejemplo, una POLÍTICA DE PRECIOS E INGRESOS, para reducir la tasa de inflación de acuerdo con un bajo nivel de desempleo. Sin embargo, la relación entre desempleo e inflación no es muy estable en la práctica, para permitir que se hagan juicios exactos.

Pigou, Arthur Cecil (1877-1959). Alumno de ALFRED MARSHALL a quien sustituyó en la cátedra de economía política en Cambridge en 1908, Pigou continuó en este cargo hasta su retiro en 1944. Sus principales publicaciones incluyen *Principles and Methods of Industrial Peace* (1905), *Wealth and Welfare* (1912), *Unemployment* (1914), *Economics of Welfare* (1919), *Essays in Applied Economics* (1923), *Industrial Fluctuations* (1927), *The theory of Unemployment* (1933), y *Employment and Equilibrium* (1941). Su trabajo sobre teoría monetaria, empleo y el INGRESO NACIONAL, que se incluye en la tradición de la ESCUELA CLÁSICA, lo condujo a la controversia con J. M. KEYNES. Fue el primero en enunciar con claridad el concepto del efecto de los saldos reales, el cual, por ello, se denomina *efecto Pigou*; éste es un estímulo al empleo que se origina por el aumento en el valor real de los saldos LÍQUIDOS, como consecuencia de una reducción en los precios –a medida que se incrementa el VALOR de la RIQUEZA, también el consumo lo hace, aumentando, por lo tanto, el ingreso y el empleo–. Éste fue uno de los procesos por medio de los cuales el MODELO CLÁSICO concebía el EQUILIBRIO de pleno empleo que se podía lograr como resultado de una reducción en los salarios reales. Aunque su trabajo sobre MACROECONOMÍA se invalidó en forma parcial por el de Keynes, realizó una contribución duradera con su trabajo original sobre ECONOMÍA DEL BIENESTAR. Se resistió con firmeza a la creencia de que eran imposibles las políticas que se basan en proposiciones de la economía del bienestar, porque no se podían hacer comparaciones interpersonales de la UTILIDAD. Afirmó que, aunque esto podría ser cierto a nivel de individuos, era posible hacer comparaciones válidas entre grupos. Ahora, esta

distinción entre el producto privado y el social desempeña un papel importante en la formación política económica del gobierno en el campo del GASTO PÚBLICO.

Píldora envenenada / *Poison pill*. Disposición jurídica introducida en los estatutos de una empresa para evitar las O. P. A. hostiles; si es atacada la empresa BLANCO puede aumentar su capital mediante la emisión de nuevas acciones a bajo precio reservado para adquisición de los accionistas antiguos; con esto la participación del INVASOR es *diluida* haciendo muy costosa la compra de la empresa para una O. P. A. ➤ CABALLERO NEGRO; FUSIÓN; MERCADO DE VALORES; PARACAÍDAS DORADO; REPELENTE DE TIBURONES.

Piramidación / *Pyramiding*. ➤ COMPAÑÍA HOLDING.

Plan Colombo para la Cooperación Económica y el Desarrollo Social en Asia y el Pacífico / *Colombo Plan for Economic Cooperation and Social Development in Asia and the Pacific*. Plan de asistencia económica para los PAÍSES EN DESARROLLO de Asia y el Pacífico, acordado en 1980, originalmente con especial preocupación por el restablecimiento de la actividad económica sobre una base sana, después de las secuelas de la Segunda Guerra Mundial. Los países miembros incluyen: Estados Unidos, el Reino Unido, Australia, Canadá, Nueva Zelandia y Japón, así como los países en desarrollo en Asia y el Pacífico. El comité consultivo publica un informe anual donde describe el progreso económico de los países en desarrollo dentro del plan y la naturaleza y nivel de la asistencia recibida. ➤➤ BANCO ASIÁTICO DE DESARROLLO.

Plan D / *Schedule* D. ➤ IMPUESTO AL INGRESO.

Plan de pensión graduada / *Graduated Pension Scheme*. ➤ SEGURO NACIONAL.

Plan E / *Schedule* E. ➤ IMPUESTO AL INGRESO.

Plan Keynes / *Keynes plan*. El MINISTERIO DE HACIENDA del Reino Unido presentó algunas proposiciones con el fin de establecer un Sindicato Internacional de Compensaciones, para que se discutieran en la Conferencia de BRETTON WOODS en 1944. Dichas proposiciones fueron obra sobre todo de J. M. Keynes y se conocieron como el Plan Keynes. El Sindicato Internacional de Compensaciones básicamente desempeñaría las mismas funciones que una CASA DE COMPENSACIONES y que un BANCO nacional. Las DEUDAS internacionales se liquidarían con base en un principio multilateral entre sus miembros. Otorgaría facilidades de SOBREGIRO a los miembros que estuvieran experimentando un déficit temporal en su BALANZA DE PAGOS y crearía su propia unidad de MONEDA, denominada BANCOR, en la que se podría disponer de la facilidad de sobregiro. El bancor tendría un TIPO DE CAMBIO oro durante las etapas iniciales del esquema, aunque se esperaba que en el curso del tiempo cambiara con la referencia al oro y lo sustituyera en las finanzas internacionales. Cada miembro tendría una cuota que determinaría los límites de sus facilidades de crédito con el Sindicato Internacional de Compensaciones. Sugirieron una serie de garantías y sanciones para estimular la eliminación tanto de déficits como de constantes excedentes. El plan no obtuvo la aprobación en Bretton Woods y se estableció el FONDO MONETARIO INTERNACIONAL con características menos radicales y que está más de acuerdo con las ideas que sustenta Estados Unidos.

Plan Marshall / *Marshall plan*. ➤ AYUDA MARSHALL.

Plan personal de capital / *Personal equity plan*. Un esquema introducido en Gran Bretaña en el Acta Financiera de 1986, para proveer exención fiscal en el producto de inversiones personales en ACCIONES ORDINARIAS de las compañías inscritas en la BOLSA DE VALORES; autorizándose un máximo de 2400 libras por año invertidas, las utilidades de la venta de estas acciones son libres del impuesto a las GANANCIAS DE CAPITAL y los DIVIDENDOS no causan impuesto sobre la renta, siempre y cuando sean reinvertidos. Para calificar en la obtención de estos beneficios fiscales, las acciones tienen que ser mantenidas desde el inicio del plan hasta el 31 de diciembre del año siguiente; el plan tiene también que ser administrado por una institución financiera autorizada. Varios países tienen esquemas para promover la inversión en el MERCADO DE VALORES, por ejemplo, la ley Monroy, introducida en Francia en 1978; en México, las operaciones de compra-venta de acciones realizadas en la Bolsa Mexicana de Valores están exentas de gravamen fiscal.

Plan de Empleados para Propiedad de Acciones (PEPA) / *Employee Share Ownership Schemes* (ESOS). ➤ ESQUEMAS PARA LA PROPIEDAD DE ACCIONES PARA LOS EMPLEADOS.

Plan personal de capital (PPC) / *Personal equity plan* (PEP). ➤ CUENTA DE AHORRO INDIVIDUAL.

Plan Schuman / *Schuman plan*. ➤ COMUNIDAD EUROPEA DEL CARBÓN Y EL ACERO.

Planeación central / *Central planning*. ➤ PLANEACIÓN ESTATAL.

Planeación corporativa / *Corporate planning*. Función de los negocios, que se ocupa de la formulación de objetivos de largo plazo y del desarrollo de planes para lograrlos. La planeación corporativa se ha formalizado cada vez más a medida que las unidades de negocios se han hecho más grandes y diversificadas. J. K. GALBRAITH argumenta en el *New Industrial State*

que las enormes necesidades de CAPITAL de la tecnología moderna requieren que el consumidor y el MERCADO se conviertan en subordinados de las necesidades de planeación de las grandes corporaciones, las cuales se han vuelto más características de la economía moderna.

Planeación estatal o planeación central / *State planning, or central planning.* Por lo regular se refiere tanto a las actividades del gobierno central en ECONOMÍAS MIXTAS, en la preparación de esquemas de producción O INVERSIÓN en INDUSTRIAS NACIONALIZADAS, como a las de las autoridades de planeación económica en países donde todos los medios de producción y distribución son propiedad del Estado. Desde la Segunda Guerra Mundial, el desarrollo de los métodos de administración de la demanda (➤ POLÍTICA FISCAL) y la importancia creciente del SECTOR PÚBLICO condujeron a incrementar también el empleo de la *planeación indicativa*, la cual puede no implicar de manera necesaria acciones ejecutivas por parte del Estado. A principios de la década de los sesentas se prepararon planes económicos detallados para la economía británica; éstos relacionan a la industria pública y a la privada y formulan objetivos para EXPORTACIONES, producción e inversión nacional y otros agregados económicos. El propósito de esos planes consiste en identificar problemas y obstáculos en la economía y, por medio de la diseminación de información, ayudar a dar coherencia a las decisiones económicas y acelerar el crecimiento económico. En el siglo XX, todas las naciones desarrolladas y la mayoría de los PAÍSES EN DESARROLLO realizaron algunas formas de planeación económica y predicción, que abarca desde la planeación estatal completa, como existió de manera fundamental en la antigua URSS, hasta la planeación semi-indicativa en Francia, la planeación indicativa en Gran Bretaña y ejercicios mínimos de planeación en lo que fue Alemania Occidental. Los Estados de todos los países deben, desde luego, planear sus propias actividades económicas y sus políticas sobre manejo de la demanda y otros asuntos fiscales y monetarios. En forma creciente, los países occidentales también están desarrollando fórmulas complejas de intervención por medio de la planeación en la determinación de la estructura industrial del SECTOR PRIVADO a través de la política de MONOPOLIO, por un lado, y las entidades encargadas de estimular las industrias pequeñas o fomentar la racionalización de la industria en las unidades grandes, por el otro.

Planeación indicativa / *Indicative planning.* ➤ PLANEACIÓN ESTATAL.

Pleno empleo / *Full employment.* Se dice que la economía está en pleno empleo cuando sólo existe DESEMPLEO FRICCIONAL. Esto es, todo aquel que desea trabajar a la tasa de salario existente para su tipo de trabajo tiene empleo, pero, debido a que toma algún tiempo cambiarse de un trabajo a otro, habrá un pequeño monto de desempleo en cualquier momento. Así, se puede pensar que el nivel de pleno empleo del PRODUCTO INTERNO BRUTO mide la capacidad total de producción, es decir, la mayor PRODUCCIÓN que la economía es capaz de alcanzar cuando todos los RECURSOS se emplean en sus límites aceptables.

Plus costo / *Cost-plus.* Sistema de fijación de PRECIOS en el cual se agrega un porcentaje de GANANCIAS o "margen de ganancia bruta" al valor del COSTO PROMEDIO para calcular el costo final de venta. Por ejemplo, si el margen bruto de ganancias es de 20% y el costo unitario es de 2.00 dólares, entonces el precio de venta será de 2.40 dólares. Este método de fijación de precios es muy común en los negocios debido a su evidente sencillez. Los primeros críticos de la TEORÍA DE LA EMPRESA consideraban que esto refutaba la teoría, la cual predice que las empresas maximizarán ganancias igualando el COSTO MARGINAL, y esto parece inconsistente con el enfoque más bien burdo que parece representar la fórmula del plus costo. Sin embargo, es posible defender la teoría con base en lo siguiente: la teoría no se interesa en *describir cómo* se fijan los precios, sino en predecir las características de éstos y las cantidades que eligen las empresas que buscan ganancias. La descripción de la forma de fijación de precios plus costo no explica cómo se determina el margen bruto de ganancias. Existe evidencia de que los márgenes son más altos en los mercados donde las empresas presentan poca competencia y más bajos donde ésta es alta, tal como predice la teoría. Por otro lado, los márgenes de ganancia y, por tanto, los precios, cambian a lo largo del tiempo en respuesta a condiciones cambiantes de los negocios, en la forma que predice la teoría. Cualquier precio se puede expresar en forma de unidades de costo más un margen bruto de ganancias y así, a la luz de la evidencia, el hecho de que a los negocios les sea conveniente expresar los precios de esta forma, no refuta por sí mismo las predicciones acerca de lo que *determina* el precio. El método de fijación de precios plus costo también se emplea con frecuencia en contratos con proveedores de las entidades del gobierno. Aquí se le permite al contratan-

te tener un margen bruto de ganancias determinado sobre cualesquiera que lleguen a ser sus costos. Cuando esos costos son inciertos, porque el contrato tiene que ver con una tecnología nueva o debido a la posibilidad de INFLACIÓN, esto significa que el gobierno asume todo el RIESGO. Con frecuencia, el sistema se ha criticado porque no da incentivos al contratante para que minimice COSTOS –la eficiencia se castiga con ganancias más bajas–. Por otro lado, es posible que se presenten fraudes y corrupción, ya que el contratante puede proporcionar costos sobreestimados.

Plusvalía / *Surplus value*. Valor que genera el trabajo no pagado del obrero asalariado por encima del valor de su fuerza de trabajo y del que se apropia en forma gratuita el capitalista. La particularidad específica de la fuerza de trabajo consiste en que posee la facultad de crear un nuevo valor, durante el proceso de trabajo, con la característica de que dicho nuevo valor es mayor que el precio (salario) de la fuerza de trabajo. ➤ MARX, KARL.

PNB / GNP (*Gross national product*). ➤ PRODUCTO NACIONAL BRUTO.

Población / *Population*. **1.** Número de personas que vive en cualquier área definida, tal como Londres o la antigua URSS. **2.** En estadística, término que se aplica a cualquier clase de información con la cual se hacen cuentas o se toman muestras, por ejemplo, la población de automóviles.

El estudio estadístico de las características de la población humana se conoce como *demografía*. En tanto que las estadísticas de población que se derivan del registro de los nacimientos y las muertes y de los CENSOS de población son razonablemente exactos en los países avanzados, en muchos PAÍSES EN DESARROLLO sólo se pueden estimar dentro de amplios márgenes de error, porque no se dispone de la maquinaria administrativa necesaria. Las proyecciones de población, aun en los países avanzados, también pueden contener amplios errores. La dificultad se deriva sobre todo de la inestabilidad de la TASA DE NACIMIENTOS. Aunque en la actualidad la producción de alimentos se está expandiendo en forma más rápida que la población mundial, los temores de una escasez mundial de alimentos expresados por primera vez por T. R. MALTHUS en el siglo XIX, están presentes otra vez. En ciertos países en desarrollo, las tasas de crecimiento de la población excesivas están creando penurias agudas e inhibiendo el crecimiento económico. ➤ POBLACIÓN, CENSO DE.

Población, censo de / *Population, census of*. En el Reino Unido se lleva una cuenta o censo de los habitantes cada 10 años desde 1801 (excepto en 1941). Los encuestadores visitan cada casa que se les asigna, dejan formas para censos que después recogen y verifican la exactitud de las respuestas. Se recolecta información sobre lugar de residencia, edad, sexo, estado civil, ocupación y cierta información complementaria sobre las condiciones de vida, educación y en forma ocasional otros asuntos. Todos los países avanzados tienen censos regulares, pero muchos PAÍSES EN DESARROLLO están ahora en el proceso de organizarlos por primera vez. En China, el primer censo que se basa en computadoras se llevó a cabo en 1982 y reveló una población de 1032 millones (en comparación con una población mundial de 4500 millones). El censo se efectuó en 1964 y la población de China creció desde entonces a una tasa anual promedio de 2.1%. No es posible obtener información precisa por otros medios. En el pasado, los cálculos que se basan en nacimientos, muertes y migración no demostraron ser medios muy exactos de estimación excepto como medio de interpolación entre

México.
Proyecciones de población total y tasas de crecimiento anual según dos alternativas (1980-2000).

	Alternativa 1		**Alternativa 2**	
Año	*Población (miles)*	*Tasa (porcentaje)*	*Población (miles)*	*Tasa (porcentaje)*
1980	69346.9	2.7	69346.9	2.7
1985	78248.1	2.2	78248.1	2.2
1990	86018.7	1.7	86905.9	2.1
1995	93120.9	1.6	96248.6	2.1
2000	100041.4	1.4	106570.4	2 0

FUENTE: Estimaciones del Consejo Nacional de Población, México, 1981.

censos. Las estimaciones anuales de la población presente y futura se preparan y publican por la oficina de estadística del gobierno en coordinación con el archivo general. ➤ POBLACIÓN.

Pobreza / *Poverty*. Situación que afronta cierta cantidad de miembros de una sociedad cuyas necesidades materiales no están completamente satisfechas. La pobreza puede ser definida en términos *absolutos* (digamos todos aquellos que no pueden adquirir más de un par de zapatos) o en términos *relativos* (por ejemplo, 10% de las familias más pobres). En cualquier caso es un concepto arbitrariamente definido. ➤ SALARIO MÍNIMO; SEGURO SOCIAL.

Poder compensatorio / *Countervailing power*. Idea, que desarrolló en forma amplia J. K. GALBRAITH en su libro *American Capitalism*, de que el poder excesivo de un grupo se puede balancear o neutralizar por el poder que mantiene un grupo opositor conduciendo no a la explotación, sino a un razonable y equitativo sistema económico o político. Así, el poder de los grandes empleadores se puede balancear por el de los grandes sindicatos de trabajadores, o el de grandes empresas manufactureras por cadenas de minoristas.

Poder de mercado / *Market power*. El grado hasta el cual una firma ejerce influencia sobre el precio y la producción de un bien en particular. Bajo ➤ COMPETENCIA PERFECTA, todas las firmas se supone que tienen cero poder de mercado: ellas tienen que tomar el precio vigente, y no esperan poder alterarlo por su cuenta. Donde sea que las firmas no representen una porción no-insignificante de todo el mercado, sin embargo, en vez de afrontar una ➤ CURVA DE DEMANDA, ellas enfrentarán una curva de demanda hacia abajo. Esto significa que, en contraste con un competidor perfecto, no perderán todas sus ventas si ellos elevan su precio. De todas maneras, esto significa también que si desean incrementar sus ventas ellos tendrían que bajar su precio. Entre mayor es esta relación mayor es el poder de mercado. Donde existe el poder de mercado, el productor tiene tal influencia sobre el mercado que el monto que él/ella produce afecta el precio de mercado, o sea, que el precio no es equivalente al ➤ INGRESO MARGINAL. El poder de mercado está relacionado con la disponibilidad de ítems sustitutos. Aquellos bienes que son altamente diferenciados de los de los competidores otorgarán más poder de mercado al productor con respecto a aquellos que son estándar. ➤➤ MONOPOLIO.

Política agrícola común (PAC) / *Common agricultural policy* (CAP). Sistema de apoyo agrícola que adoptó la COMUNIDAD ECONÓMICA EUROPEA. La PAC cubre alrededor de 90% de la producción agrícola de la CEE. La característica principal de la política consiste en que aumenta el ingreso de los agricultores por medio del mantenimiento de los precios agrícolas al consumidor en un nivel alto. Por tanto, el subsidio a los agricultores está financiado por los consumidores y los causantes de impuestos. La política contrasta con la del Reino Unido antes de ingresar a la CEE. Ahí, antes de 1973 se permitía que los precios permanecieran a sus niveles de mercado y el déficit resultante en el ingreso de los agricultores se compensaba con pagos directos de la OFICINA DE HACIENDA. Los precios "objetivo" para las mercancías específicas los determina la Comisión de la CEE. Los precios de importación se mantienen por encima de los precios objetivo por medio de la introducción de impuestos. Los precios de "intervención" para los proveedores nacionales se determinan un poco por debajo de los precios "objetivo". Si las ventas en el mercado sólo se pueden efectuar por debajo del precio de "intervención", la comunidad compra para almacenar y provocar que el precio suba. El precio de "intervención" puede variar de un lugar a otro dentro de la Comunidad, para inducir a las áreas "superavitarias" a transportar las mercancías a las áreas "deficitarias" y la comunidad también puede subsidiar las exportaciones para mantener los costos por encima del precio de interacción. Para algunas mercancías no hay sistema de intervención y la CEE depende de los altos ARANCELES de importación para mantener los precios altos. La acumulación del gran superávit de algunas mercancías condujo al uso de pagos directos a los agricultores, similares al sistema de garantías agrícolas del Reino Unido. Se ha criticado el alto costo de la PAC. Alrededor de 75% del presupuesto de la comunidad lo absorbe la agricultura y se canaliza a través del Fondo Europeo de Asesoría y Garantías Agrícolas (PEAGA). El Fondo también distribuye transferencias para mejoras a los agricultores. ➤ MONEDA AGROPECUARIA.

Política comercial leal / *Fair trade policy*. ➤ RECIPROCIDAD.

Política de competencia / *Competition policy*. Medidas del gobierno destinadas a estimular la competencia y proteger a los consumidores en contra del ➤ MONOPOLIO. Esta política busca establecer estos objetivos mediante: *a*) detectar el comportamiento anticompetitivo, como la fijación de precios (➤ CÁRTEL), ➤ FIJACIÓN DE PRECIOS DEPREDADORES, ➤ MANTENIMIENTO DE PRECIOS DE REVENTA y ➤ FORZAR LA LÍNEA COMPLETA; *b*) regulan-

do las ➤ FUSIONES, y *c*) regulando los monopolios "naturales" como los servicios de gas y agua. Otro elemento en la política de competencia es, o debería ser, la promoción de ➤ CONCURRENCIA mediante la remoción de ➤ BARRERAS DE ENTRADA.

Existen diferentes puntos de vista de cómo administrar la política de competencia. Por una parte, están aquellos que creen en una activa política de competencia del tipo ejemplificado por el Departamento de Justicia de EUA en el caso en contra de Microsoft a fines de la década de los noventas. Este enfoque está apoyado por los seguidores de la teoría de la *estructura-conducta-desempeño* (ECD) que dice que el desempeño de una industria sigue a su conducta, que a su vez es ocasionada por su estructura (➤ CONCENTRACIÓN). Por otra parte, está la escuela del ➤ LAISSEZ-FAIRE (asociada con los economistas de la Universidad de Chicago, (➤ ESCUELA DE CHICAGO) que cree que los mercados libres tienden a tener efectos benignos, y que inclusive si emergen monopolios, ellos tenderán a hacerlo cuando ofrezcan un beneficio real a los consumidores y que comúnmente serán transitorios. Recientemente, una síntesis de las diferentes actitudes parece que ha emergido en las principales jurisdicciones: *a*) penas duras para el comportamiento anticompetitivo; *b*) en enfoque discrecional caso-por-caso para aprobar las fusiones donde se identifica el beneficio para los consumidores; y *c*) un punto medio entre intervención y no intervención en el caso de la ➤ INTEGRACIÓN VERTICAL. En Gran Bretaña, la política de competencia es llevada a cabo por dos cuerpos principales: la *Oficina de Comercio Justo* (OCJ) y la *Comisión de Competencia*. La OCJ es dirigida por el Director General de Comercio Justo. El *Acta de comercio Justo* de 1973 remplazó al Acta de Monopolios y Prácticas Abusivas (Indagación y Control) de 1948 y al Acta de Monopolios y Fusiones de 1965, pero generalmente consolidaron la legislación previa, la cual es complementada con otras actas hechas para cumplir por la OCJ como el Acta de Crédito al Consumidor. Bajo la subsiguiente Acta de Competencia de 1980, el Director General podría, sujeto a la aprobación de la Secretaría de Estado para el Comercio y la Industria, iniciar las investigaciones preliminares respecto de las prácticas anticompetitivas en cualquier firma comercial o en ciertas entidades del sector público. Al término de la investigación, la OCJ podría obtener órdenes para hacer que las empresas cesasen cualquier práctica anticompetitiva (incluyendo las fusiones) identificadas o, con la aprobación del Secretario de Estado, hacer referencia a la Comisión de Fusiones y Monopolios (CFM).

Bajo el Acta de Competencia de 1998, la CFM se volvió la Comisión de Competencia (CC). El rol de la CC es investigar y reportar sobre asuntos referentes a ella para el Secretario de Estado o el Director General de Comercio Justo o, en el caso de los ➤ SERVICIOS PÚBLICOS REGULADOS, a los reguladores apropiados.

Bajo la legislación anterior (➤ ACTAS SOBRE PRÁCTICAS RESTRICTIVAS DE COMERCIO), todos los acuerdos potencialmente restrictivos entre las firmas tenían que ser registrados ante la OCJ (la cual podía referirlos a la Corte de Prácticas Restrictivas para evaluar si éstos eran a favor del interés público). Esto fue una carga para algunas firmas cuyos acuerdos eran enteramente benignos. El nuevo enfoque es no registrar todos los acuerdos pero sí castigar muy duro a todos aquellos que sean sorprendidos en prácticas anticompetitivas.

La *Carta de la Empresa* publicada en mayo de 2002 introduce penas criminales para los individuos que se dediquen a los cárteles, otorga nuevas facultades y poderes de detección a la OCJ, y remplaza el código de fusiones del Acta de Comercio Justo de 1973. La intervención ministerial será terminada y la competencia, no el interés público, será la prueba aplicada en las investigaciones. La CC prohibirá por sí misma las fusiones que fallen en la prueba de competencia o impondrá algún otro remedio, en ambos casos, tomará en cuenta los beneficios al consumidor. El sistema de investigación por partida doble (por la OCJ y la CC) continúa. La oficina del Director General de Comercio Justo será abolida y la OCJ operará como un consejo de al menos cuatro miembros y un presidente, habrá un nuevo e independiente Tribunal de Apelaciones de Competencia (TAC).

Otros países tienen varias instituciones para mantener la política de competencia. En EUA esta política es supervisada por la Comisión Federal de Comercio (➤ ANTIMONOPOLIO); en Alemania, por la Oficina Federal de Cárteles (Bundeskartellamt) y existe una Comisión de Monopolios (Monopolkommission) que tiene un papel asesor, y en Italia por la Autoridad de Competencia (Autorita Garante della Concorrenza e del Mercato). Las leyes nacionales en la ➤ UNIÓN EUROPEA (UE) incorporan la ley de la Comunidad, pero muchas tienen que ser todavía totalmente armonizadas.

Al nivel de la UE, la Comisión Europea es responsable de la política de competencia y se

reserva a sí misma el derecho de investigar las grandes fusiones y otras situaciones de competencia con una "Dimensión de la Comunidad". Los poderes de la Comisión se derivan principalmente de los arts. 85 y 86 del Tratado de Roma (renumerados ahora 81 y 82), suplementados mediante legislaciones subsecuentes (como la regulación de control de fusiones 4064/89) y su interpretación. El art. 81 prohíbe los arreglos de cárteles y el art. 82 proscribe el abuso de las posiciones dominantes.

El despliegue más importante de la última década ha sido el carácter crecientemente internacional de la política de competencia. Las autoridades de la UE y EUA han dominado, inclusive hasta el punto de investigar las fusiones entre las compañías de otras jurisdicciones (la UE investigó, por ejemplo, la fusión entre los gigantes estadounidenses Time-Warner y AOL, en 2000). ►► MONOPOLIO COMPLEJO; SMITH, A.

Política de estabilización / *Stabilization policy.* Nombre que determina a las medidas que toman los gobiernos para reducir el grado de las fluctuaciones en la actividad económica. Si se abandonan a sí mismas, las economías capitalistas de LIBRE MERCADO (► CAPITALISMO) tienden a presentar fluctuaciones cíclicas en su INGRESO NACIONAL y empleo a través del tiempo. Los determinantes del momento y amplitud de esas fluctuaciones se analizan en la parte de la economía que se denomina CICLO ECONÓMICO. A medida que la economía se acerca al "pico" de un ciclo, hay una rápida INFLACIÓN de precios y salarios, las IMPORTACIONES aumentan en relación con las EXPORTACIONES y se presenta un déficit de BALANZA DE PAGOS. Por otro lado, en la "depresión" del ciclo, el DESEMPLEO es alto y las ganancias de los negocios son bajas. Por ello, el objetivo de la política de estabilización consiste en frenar la economía cuando se acerca al "pico" del ciclo y en estimularla cuando se aproxima a la depresión. Debido a la alternancia entre freno y estímulo que implica la política, se le conoce con el nombre de "PARE-SIGA".

Los instrumentos principales de la política de estabilización son la POLÍTICA MONETARIA y la POLÍTICA FISCAL y se facilita por la existencia de ESTABILIZADORES INTEGRADOS. La política de estabilización no es tan directa y simple como podrían sugerir sus prescripciones. No sólo existen limitaciones que surgen de la aspereza de los instrumentos de que se dispone, sino que las imperfecciones de la información disponible para los administradores de la economía también crean dificultades serias. Esas imperfecciones pueden interactuar con ciertos retrasos en el tiempo que existen en el sistema, con lo que la política de estabilización puede en realidad ser desestabilizadora. Es posible dividir el periodo total que transcurre entre el tiempo en que ocurre un evento que requiere corrección y el tiempo en que toma efecto una medida correctiva en tres fases: **1.** El tiempo entre el instante en que ocurre el evento y el reconocimiento de que se requiere una acción correctiva (esto depende, entre otras cosas, de los rezagos en el tiempo del flujo de la información), **2.** El tiempo entre ese reconocimiento y la realización real de la acción (lo cual depende de la velocidad en que quien toma la decisión procede a trabajar, los arreglos administrativos para llevar a cabo la política, etc.) y **3.** El tiempo entre la acción y el impacto de ésta sobre las VARIABLES en consideración (lo que depende de los rezagos en las relaciones institucionales y de comportamiento de la economía). Debido a la existencia de esos rezagos, por lo general no tiene sentido llevar a cabo alguna acción para corregir algo que sucede en la actualidad. Más bien, los eventos presentes se deben emplear para predecir eventos futuros y, entonces, las medidas de política se deben diseñar para influir sobre éstos. Pero, desde luego, esto implica la dificultad de que el futuro nunca se puede predecir con absoluta precisión y, peor aun que esto, el conocimiento del presente se basa en *estimaciones* de las magnitudes del ingreso nacional –CONSUMO, INVERSIÓN, exportaciones, importaciones, etc.– y, puesto que se sabe que esas estimaciones contienen errores (algunas veces considerables), el conocimiento del presente también es bastante imperfecto. Se tienen que hacer predicciones acerca de un futuro incierto con base en un presente que no se conoce por completo. Los costos de políticas inapropiadas pueden ser altos. Supóngase, por ejemplo, que las medidas que se diseñan para frenar el "sobrecalentamiento" de la economía entran en efecto de manera exacta cuando ésta pasa por el pico y empieza el declive. Las medidas acelerarán entonces el camino hacia abajo y causarán que el INGRESO y el empleo disminuyan en forma aun más y más rápida de lo que hubiera sucedido de otra manera. Las consideraciones como ésta hacen de la política de estabilización más un arte que una ciencia en el tiempo actual, y las que inducen a muchos economistas a afirmar que la política de estabilización es, de hecho, imposible de llevarse a cabo.

Política de ingresos / *Incomes policy.* ► POLÍTICA DE PRECIOS E INGRESOS.

Política de "pedir a mi vecino" / *"Beggar-my-neighbour" policy.* ➤ RECIPROCIDAD.

Política de precios / *Pricing policy.* Reglas que adopta una compañía o una empresa pública para determinar los PRECIOS que establece. Por ejemplo, con frecuencia se argumenta que las EMPRESAS PÚBLICAS deberían adoptar políticas de ESTABLECIMIENTO DE LOS PRECIOS POR COSTOS MARGINALES. Al analizar las políticas de precios de las empresas del SECTOR PRIVADO, los economistas predicen que si el objetivo de la empresa es maximizar GANANCIAS, su política de precios consistirá en establecerlos en forma tal que el COSTO MARGINAL sea igual al INGRESO MARGINAL. En COMPETENCIA PERFECTA, donde el precio y el ingreso marginal coinciden, la empresa adopta una política de precios de acuerdo con los costos. Sin embargo, en competencia imperfecta, el precio excede al ingreso marginal, y en consecuencia al costo marginal. En la práctica, una empresa podría adoptar en forma simple la política de establecer el precio igual a los COSTOS VARIABLES más un margen de ganancia, aunque, si el margen es accesible a las condiciones de MERCADO, esto podría dar el mismo resultado que lo predicho por el economista.

Política de precios e ingresos / *Prices and incomes policy.* Por lo general, una política para limitar tanto los PRECIOS como los INGRESOS en busca de la estabilidad de precios. La tendencia persistente ascendente de los precios durante el periodo de posguerra en Europa, condujo a la formación en 1962 de la ORGANIZACIÓN PARA LA COOPERACIÓN ECONÓMICA Y EL DESARROLLO con el fin de hacer recomendaciones sobre una política de ingresos como una forma útil y deseable de controlar los aumentos de precios. En aquel tiempo, la mayoría, aunque no todos los países, prefirieron confiar de manera principal en medidas monetarias y fiscales (➤ POLÍTICA FISCAL) para regular la DEMANDA AGREGADA, pero se hizo cada vez más difícil lograr la estabilidad de precios sin que se amenazara el PLENO EMPLEO y el CRECIMIENTO ECONÓMICO, en particular por los problemas que implica la determinación de la oportunidad y la fuerza de cualquier medida nueva.

Los aumentos progresivos en las tasas de inflación que se llevaron a cabo en todos los países en desarrollo en el periodo de posguerra tal vez fueron resultado tanto de la creciente CONCENTRACIÓN en el TRABAJO y en los mercados de productos, lo cual redujo la flexibilidad de los precios y permitió ejercer el poder de MONOPOLIO, como del incremento excesivo en la OFERTA DE DINERO. El control de precios e ingresos es, desde luego, una interferencia con el funcionamiento del mecanismo de precios (SISTEMA DE PRECIOS) y los controles deben resultar en alguna asignación errónea de recursos. ➤ HARROD, F.; CONTROL DE PRECIOS; ESTANFLACIÓN.

Política fiscal / *Fiscal policy.* Parte de la política gubernamental que se refiere a la obtención de ingresos por medio de la TRIBUTACIÓN y las decisiones sobre el nivel y el patrón del gasto público. Por medio del nivel y el patrón del superávit presupuestario (➤ REQUERIMIENTO DE PRÉSTAMOS DEL SECTOR PÚBLICO) y de los medios de financiamiento, el gobierno puede controlar el nivel de DEMANDA de la economía. Hace poco tiempo resurgieron las críticas respecto de las medidas presupuestarias para regular el nivel de la actividad económica y de que no se ha apreciado en forma debida la importancia de la TEORÍA CUANTITATIVA DEL DINERO. ➤ PRESUPUESTO; FRIEDMAN, M.; KEYNES, J. M.; POLÍTICA MONETARIA.

Política monetaria / *Monetary policy.* Control deliberado de la OFERTA MONETARIA y/o las TASAS DE INTERÉS por el BANCO CENTRAL para tratar de provocar un cambio en el EMPLEO o la INFLACIÓN. Por medio del control de las tasas de interés, es posible que la política monetaria genere cambios en la CUENTA DE CAPITAL de la BALANZA DE PAGOS de un país, puesto que tasas de interés relativamente más altas atraen fondos de otros países en el corto plazo. La política monetaria es un enfoque de la POLÍTICA DE ESTABILIZACIÓN. ➤➤ CONTROL DE CRÉDITO; POLÍTICA FISCAL; TEORÍA CUANTITATIVA DEL DINERO.

Política regional / *Regional policy.* La estructura para las medidas tomadas con objeto de reducir las disparidades entre el desarrollo económico en general y el ➤ DESEMPLEO en particular entre las diferentes partes de un país. Todos los países tienen regiones prósperas y deprimidas, aunque en algunas las disparidades son mayores que en otras. En la mayoría de los casos, las áreas deprimidas resultan de la declinación de otrora industrias importantes u otras actividades económicas. Los gobiernos han tratado de restaurar la prosperidad mediante la creación de incentivos para que la industria nueva se cambie a estas áreas y con mejoras a la ➤ INFRAESTRUCTURA, aunque estas políticas han tenido un éxito limitado. Más recientemente, la atención se ha dirigido hacia el alcance de estimular la capacidad de autorregeneración mediante la promoción de pequeños negocios.

Políticas activas para el mercado de trabajo / *Active labour-market policies.* Medidas tomadas para incrementar los prospectos de empleo de los desempleados. (➤ DESEMPLEO A LARGO PLAZO). Sin crear una presión a la alza de

los niveles de salarios. Tales políticas incluyen, por ejemplo, asesoría laboral (corretaje de empleos), capacitación, creación directa de empleos por el sector público, y subsidios a las empresas para empleos. Éstas difieren de las medidas pasivas de pago por el Estado de beneficios a los desempleados. La característica distintiva de las políticas activas de mercado es que no dependen del crecimiento macroeconómico general para crear empleo (➤ DESEMPLEO KEYNESIANO). Tampoco incluyen medidas diseñadas para valorar a los desempleados en los trabajos existentes (➤ DESEMPLEO CLÁSICO). Las medidas activas han sido más aplicadas en Suecia donde después de 300 días, los beneficios para los desempleados son sustituidos por opciones de trabajo o de capacitación. Existe algún debate acerca de si estas medidas fueron responsables por la relativamente baja tasa de desempleo en Suecia hasta la década de 1990. El Reino Unido ha emulado algunas de estas ideas en el *Nuevo Trato* para aquellos entre 18-24 años de edad, mediante un paquete completo de *bienestar para el trabajo* para los desempleados por más de seis meses. Esto implica un enfoque de *palo-y-zanahoria*, combinado con la amenaza de perder el beneficio, con la oportunidad de una colocación en el esquema de calificación, trabajo en la comunidad, o un subsidio laboral temporal. Esquemas similares se han adoptado en EUA a través, por ejemplo, del Acta de Responsabilidad Personal y Oportunidad de Trabajo de 1996. El éxito de estos esquemas podría resultar en un cambio a la baja en la ➤ CURVA DE BEVERIDGE. ➤➤ PRECIO DEL TRABAJO.

Ponderaciones / *Weights.* ➤ PROMEDIO PONDERADO.

Portafolio / *Portafolio.* ➤ CARTERA.

Prebisch, Raúl D. (1901-1986). Economista asesor del gobierno de Argentina y de la Comisión Económica para América Latina de las Naciones Unidas y secretario general de la CONFERENCIA DE LAS NACIONES UNIDAS SOBRE COMERCIO Y DESARROLLO que se celebró en Ginebra en 1964. En esta conferencia argumentó que existe una tendencia permanente de los TÉRMINOS DE INTERCAMBIO a modificarse en contra de los productos agrícolas y que era conveniente para los PAÍSES EN DESARROLLO imponer TARIFAS proteccionistas para lograr la industrialización. También hizo proposiciones para mejorar los ingresos por exportaciones de los productores primarios, con el fin de incrementar la ayuda y expander las EXPORTACIONES de bienes manufacturados de los países en desarrollo.

Precio / *Price.* Cantidad de dinero que se debe entregar a cambio de una unidad de un bien o servicio. Además, los economistas con frecuencia utilizan al precio en su sentido más amplio para referirse a cualquier cosa, sea dinero o alguna MERCANCÍA que se debe pagar; por ejemplo, en una economía de TRUEQUE el precio de una novia puede ser de 25 vacas. ➤➤ SISTEMA DE PRECIOS; TEORÍA DE PRECIOS; PRECIO SOMBRA.

Precio amenazador / *Trigger price.* ➤ PRECIO PROVOCADOR.

Precio americano de venta / *American selling price* (ASP). ➤ ACUERDO GENERAL SOBRE ARANCELES Y COMERCIO.

Precio de demanda / *Demand price.* El PRECIO máximo que un consumidor pagaría, por cada unidad de un bien, a cambio de una cantidad específica de éste.

Precio de equilibrio / *Equilibrium price.* PRECIO en el que un MERCADO está en EQUILIBRIO. ➤➤ ANÁLISIS DEL MERCADO; SISTEMA DE PRECIOS.

Precios pico / *Peak pricing.* El fijar precios más altos que el promedio cuando se ofrecen servicios durante un periodo pico de demanda. Por ejemplo, se tiene que instalar suficiente capacidad eléctrica para satisfacer la demanda en los periodos pico porque la electricidad no se puede almacenar. En los periodos bajos el costo de la electricidad es menor en el margen que en el pico en el cual las estaciones de energía menos eficientes tienen que entrar en operación para satisfacer la demanda. ➤ FIJACIÓN DE PRECIOS POR COSTOS MARGINALES.

Precio provocador / *Trigger price.* Nivel mínimo de precios que se aplica a las IMPORTACIONES de acero en Estados Unidos. Si los precios se encontraran por debajo de este mínimo, habría presunción de DUMPING y se podría imponer un impuesto compensatorio (➤ ARANCELES A LA IMPORTACIÓN) o establecer una CUOTA. Este precio se basa en los precios de entrega de Japón a ciertas áreas de Estados Unidos.

Precio sombra / *Shadow price.* **1.** En términos generales, PRECIO que se imputa como el valor marginal verdadero o COSTO de oportunidad de un recurso, el cual puede diferir del precio de MERCADO. Por ejemplo, con frecuencia se argumenta que si cierto tipo de mano de obra que se emplea para producir un bien determinado no se pudiera encontrar en esa actividad, estaría desempleada; o sea que si la sociedad no cuenta con producciones alternativas para conservarla empleada, su costo de oportunidad es cero (ignorando el valor del tiempo libre del trabajador), por lo que se le debe imputar un precio sombra de cero. Su precio de mercado real, por otro lado, puede ser cualquier tasa salarial que la unión sindical relevante pueda asegurar para

esa mano de obra, utilizando su poder de negociación. Por tanto, el precio de mercado excede al precio sombra. Para tomar un ejemplo contrario: una serie de empresas que se localizan alrededor de un lago pueden canalizar su corriente de desperdicios a éste, usando los "servicios" del lago como una unidad de eliminación de basura. El lago se utiliza como un bien libre, puesto que no hay que pagar por sus servicios y, por tanto, el precio de mercado es cero. Sin embargo, supóngase que, para evitar el COSTO SOCIAL, se desea restringir el grado de contaminación del lago. Habrá un precio que corresponda a un grado estipulado de contaminación, el cual, si se cargara a las empresas, las llevaría a elegir una tasa de desechos contaminantes del lago en ese grado y no más. Este precio es, entonces, el precio sombra del servicio del lago como unidad de eliminación de basura industrial. Si se imponen controles sobre la cantidad física de la contaminación, el precio de mercado continúa siendo cero. Sin embargo, la idea del precio sombra sugiere una solución alternativa: si en realidad el precio sombra se cargara a la empresa, entonces se ajustaría a éste, y de nuevo se cumplirían los estándares que se desean. Con frecuencia hay argumentos para emplear un mecanismo de determinación de precios en lugar de los controles cuantitativos en casos de este tipo, señalando que con ello se logra mayor simplicidad, flexibilidad y menores costos de administración y ejecución. Estos dos ejemplos manifiestan la importancia del concepto de precio sombra en el ANÁLISIS DE COSTO-BENEFICIO y en las aplicaciones de la ECONOMÍA DEL BIENESTAR en general. **2.** De manera específica en problemas de programación matemática, por ejemplo de PROGRAMACIÓN LINEAL, una solución, en caso de que exista, siempre se asociará a un conjunto de las denominadas "variables duales", las cuales con frecuencia se conocen como "precios sombra". Por ejemplo, supóngase que el problema consiste en elegir niveles de producción de tres bienes de tal forma que se maximice la ganancia total, de acuerdo con la GANANCIA por unidad de cada tipo de bien. Cada bien requiere montos precisos, de tiempo de trabajo, tiempo de máquinas y materias primas por unidad producida. Hay montos totales fijos de tiempo de trabajo y máquinas disponibles, por lo que no es posible producir combinaciones de bienes con requerimientos totales que excedan esos montos. Por medio de métodos de programación matemática se pueden encontrar los tres niveles de producción que rinden al menos el mismo monto de ganancias que pudieran reportar cualquier otro nivel que se pueda producir. La solución también produce valores monetarios, uno para el tiempo de trabajo y uno para el tiempo de máquinas, los cuales miden las ganancias totales que resultan si la cantidad fija de los recursos correspondientes se incrementaran en forma muy ligera. Estos valores monetarios son los *precios sombra* de los recursos y desempeñan un papel importante en planeación. Por ejemplo, si es posible rentar tiempo de máquina adicional a un precio por debajo de su precio sombra, entonces la empresa aumenta sus ganancias al hacerlo. En forma similar, si otra división de la empresa desea desviar una pequeña cantidad de trabajo de la fabricación de esos tres productos, podría "cargar" un precio igual al precio sombra del tiempo de trabajo, puesto que ésta es la pérdida que se causa por dicha desviación. El concepto de precio sombra se originó en el desarrollo de métodos de programación matemática y su extensión a un uso más general está muy relacionada con el reconocimiento de que todos los problemas de ASIGNACIÓN DE RECURSOS son en esencia problemas de programación matemática.

Precio spot / *Spot price*. ➤ MERCADO SPOT.

Precios al cierre / *Closing prices*. Precio de una MERCANCÍA, por ejemplo, VALORES O DIVISAS, al final de un día de transacciones en un MERCADO.

Precios constantes / *Constant prices*. ➤ TÉRMINOS REALES.

Precios corrientes / *Current prices*. PRECIOS no ajustados por los cambios en el poder de compra del dinero. Si los precios están en términos corrientes o constantes en las SERIES DE TIEMPO de las estadísticas económicas es de gran importancia en periodos de INFLACIÓN o de DEFLACIÓN. ➤ ILUSIÓN MONETARIA; ➤➤ TÉRMINOS REALES.

Precios de apertura / *Opening prices*. PRECIOS a los cuales se inician las transacciones al principio de un negocio. En un MERCADO DE VALORES, por ejemplo, en el momento de la apertura oficial los corredores deben empezar por listar los precios antes de tener una apreciación completa de la fuerza relativa de la OFERTA y la DEMANDA. Si ellos tienen razón para pensar que la demanda será fuerte debido a que tuvieron buenas noticias la noche anterior, entonces marcarán los precios altos en comparación con los precios de cierre del día anterior.

Precios discriminatorios / *Discriminatory prices*. ➤ DISCRIMINACIÓN DE PRECIOS.

Precios pico / *Peak pricing*. La fijación de precios más altos que el promedio, cuando se

están prestando servicios durante un periodo de demanda pico. Por ejemplo, tiene que instalarse una capacidad eléctrica suficiente para satisfacer la demanda pico de la misma, ya que la electricidad no puede ser almacenada; en periodos de baja demanda el costo es menor que el margen en el pico, en el cual hasta las plantas menos ineficientes tienen que entrar en operación para satisfacer la demanda. ➤ FIJACIÓN DE PRECIOS POR COSTOS MARGINALES.

Precios de transferencia / *Transfer prices*. PRECIOS que se establecen en transacciones que se realizan entre diferentes ramas o divisiones de una empresa. El empleo de precios de transferencia representa un intento de remplazar la coordinación administrativa por un mecanismo de mercado en la asignación de recursos dentro de una gran corporación. Por ejemplo, supóngase que la división A de una empresa extrae una materia prima y la pasa a la división B para su procesamiento. Bajo un sistema centralizado, "el centro" recolecta información acerca de los costos de extracción en la división A y de los costos de procesamiento en la división B, y se determina de manera central el monto apropiado de materia prima que A transfiere a B. En un sistema de precios de transferencia, cada división constituye un centro de ganancias y se establece un precio para la producción de la división A. Cada división, entonces, espera maximizar sus GANANCIAS a este precio de transferencia. Las ventajas de este sistema son el ahorro en costos de información y coordinación, así como las mejoras en la eficiencia administrativa y moral que resultan de mayor autonomía.

Precios promedio, nivel de / *Price level, average*. Nivel general de PRECIOS de bienes y SERVICIOS en el conjunto de la economía como un todo. ➤ MACROECONOMÍA.

Precios regulados / *Administered prices*. Precios que se establecen en forma consciente por una sola entidad que toma la decisión, por ejemplo, una compañía que constituye un MONOPOLIO, un CÁRTEL o una agencia gubernamental, en lugar de determinarse por el libre movimiento de las fuerzas del MERCADO.

Preferencia del consumidor / *Consumer's preference*. Término que se emplea para indicar la fuerza relativa de los deseos de los consumidores para disponer de diversos bienes y servicios. En una economía capitalista de MERCADO LIBRE se dice que los recursos se distribuyen "de acuerdo con la preferencia de los consumidores". La forma en que los consumidores dividen su gasto total entre los bienes y servicios disponibles se determina por su preferencia relativa (así como por el PRECIO). El gasto total en cada bien o servicio determina, entonces, la producción que requiere la empresa que los genera. Esto a su vez determina (junto con los métodos tecnológicos de producción y los PRECIOS DE LOS FACTORES DE PRODUCCIÓN) qué cantidad de los recursos escasos de la economía se utiliza para producir cada bien. Por ello, entre más grande sea la preferencia del consumidor por un bien, mayor será la demanda por éste, y, por tanto, será mayor el monto de recursos que se requieren en su producción. En forma similar, los cambios en las preferencias causarán cambios en las demandas relativas y la distribución de RECURSOS desde los que menos se prefieren ahora, comparados con la posición original, hasta los bienes ahora más preferidos. ➤➤ ANÁLISIS DE INDIFERENCIA; PREFERENCIA REVELADA.

Preferencia en el tiempo / *Time preference*. Preferencia de una persona por CONSUMO actual, en oposición al consumo futuro. Supóngase que se le plantea a alguien la siguiente pregunta: "Si usted tuviera que darme 1 dólar hoy, a cambio de una promesa de pagarle una suma de dinero dentro de un año, ¿cuál tendría que ser esa suma de dinero, para compensarlo por la pérdida del consumo corriente? Se estipula que el dinero pagará con toda seguridad y que no hay INFLACIÓN. Con la palabra "compensar" se indica que se desea que el individuo se sienta tan próspero como si no se hubiera deshecho de 1 dólar. Su respuesta entonces indicará el grado de su preferencia en el tiempo. Si por ejemplo, la persona contesta "1 dólar y 25 centavos", entonces muestra una preferencia por el consumo actual, en oposición al consumo futuro. Un dólar vale más ahora que un dólar en el futuro, vale 25 centavos más, puesto que necesita esta cantidad en adición a la original para hacerlo sentir próspero como al principio. Por otra parte, si él respondiera "1 dólar", significa que es, con claridad, indiferente entre el consumo actual y el consumo futuro, ya que él se siente igual consumiendo 1 dólar en el futuro que ahora. Por último, si él dijera "75 centavos", entonces mostraría una preferencia por el consumo futuro, opuesta al consumo presente, ya que 75 centavos que se consumirán dentro de un año equivalen para él a 1 dólar que se consume hoy. Es posible precisar esta idea determinando la "tasa de preferencia de tiempo", la cual es un tipo de TASA DE INTERÉS subjetiva. Considérense los números del experimento de preferencia en el tiempo, o sea 1 dólar que se proporciona hoy y la suma que

se requiere para pagar la compensación; tomando la razón de la última entre la primera para cada ejemplo descrito arriba, se indica:

$$a)\ \frac{\$1.25}{\$1.00} = (1 + 0.25)$$

$$b)\ \frac{\$1.00}{\$1.00} = 1$$

$$c)\ \frac{\$0.75}{\$1.00} = (1 - 0.25)$$

Ahora, en estos tres ejemplos se determina la tasa de preferencia de tiempo del consumidor, en la forma de tasa de interés, que expresa la evaluación relativa del individuo acerca del consumo presente y del consumo futuro. En el primer caso, el individuo requiere que se le pague 25% más de lo que él proporciona, como compensación por posponer su consumo. En el segundo caso, no se tiene que pagar nada adicional. En el tercer caso, se paga 25% menos. Por tanto, 25%, 0 y menos 25% son las tasas de preferencia de tiempo en los tres casos, en forma respectiva. Desde luego, cuanto mayor sea la tasa subjetiva de interés, será considerado más valioso el consumo presente respecto del consumo futuro.

La tasa individual de preferencia de tiempo depende en gran medida de los gustos y la personalidad, que a su vez dependen, *inter allia*, de la edad y la posición social. Además, depende del monto total de INGRESO que tenga en la actualidad, así como también del monto que espera recibir en el futuro. Es posible suponer, por ejemplo, que un individuo que espera duplicar su ingreso en el futuro cercano tenga una tasa de preferencia en el tiempo alta –una libra de consumo ahora tiene mayor valor para él de lo que valdrá después–; de manera inversa, si espera una reducción en su ingreso, entonces tenderá a tener una tasa de preferencia en el tiempo baja o aun negativa –el consumo que se realiza después tiene un valor alto en relación con el consumo que se efectúa ahora–. En términos generales, se puede afirmar que entre más alto sea el ingreso actual en relación con el futuro, menor será la tasa de preferencia en el tiempo; en tanto que a menor ingreso actual en relación con el ingreso futuro, mayor será la tasa de preferencia en el tiempo. Nótese que aunque en el ejemplo que se utilizó arriba se eligió un lapso de un año, es posible determinar una tasa de preferencia en el tiempo para cualquier periodo.

El concepto de preferencia en el tiempo desempeña un papel importante en las teorías del CAPITAL, del AHORRO y, por tanto, de la tasa de interés. La naturaleza de su papel se puede expresar de manera breve por medio de las siguientes proposiciones: un individuo pospone el consumo y presta en el MERCADO DE CAPITALES mientras la tasa de interés excede su tasa de preferencia en el tiempo. Si su tasa de preferencia en el tiempo aumenta a medida que se incrementa la cantidad prestada, entonces su ahorro total se determina por la igualdad entre la tasa de interés y su tasa de preferencia en el tiempo. Si las empresas invierten hasta el punto al cual la TASA DE RETORNO sobre la INVERSIÓN es igual a la tasa de interés, entonces, en EQUILIBRIO, la tasa de preferencia en el tiempo es igual a la tasa de retorno de la inversión. ►► FISHER, I.

Preferencia por liquidez / *Liquidity preference*. Deseo de mantener DINERO en lugar de otras formas de RIQUEZA, por ejemplo, ACCIONES y BONOS. Es posible pensar en ella como una retención del dinero para el MOTIVO TRANSACCIÓN, el MOTIVO ESPECULACIÓN y el MOTIVO PRECAUCIÓN, y así, ésta se influye por los niveles de INGRESO y RIQUEZA, TASAS DE INTERÉS, EXPECTATIVAS y características institucionales de la economía, lo cual determina la VELOCIDAD DE CIRCULACIÓN DEL DINERO. ►► KEYNES, J. M.

Preferencia revelada / *Revealed preference*. Análisis del comportamiento del consumidor que se basa sólo en la información de elecciones que en realidad hace el consumidor en varias situaciones de precios e ingresos. Un nivel de INGRESO y un conjunto de PRECIOS específicos determinan los grupos de combinaciones de bienes que el consumidor puede comprar. Si, en esa situación él elige una combinación determinada, entonces ésta es la "preferencia revelada" con respecto a todas las combinaciones que es posible obtener. Otra situación de precios e ingreso conduce (en general) a una combinación de preferencia revelada diferente. Haciendo ciertos supuestos bastante plausibles acerca de la consistencia de las elecciones del consumidor en las distintas situaciones de precios e ingresos, es posible probar algunas de las importantes proposiciones de la teoría de la DEMANDA sin tener que suponer que la UTILIDAD es medible o aun que las CURVAS DE INDIFERENCIA se pueden construir. El enfoque de la preferencia revelada se formuló al inicio por P. A. SAMUELSON.

Preferencias endógenas / *Endogenous preferences*. Los gustos del consumidor que no están fijados de manera personal en el carácter, pero que hasta cierto grado dependen de las expe-

riencias del consumidor. El ejemplo más claro de las preferencias endógenas es la adicción –el gusto de un individuo por los cigarrillos está mucho más afectado por el hecho de que el individuo haya fumado muchos cigarrillos o no–. Gustos adquiridos, hábitos, el deseo de justificar ante sí mismo el consumo pasado, son ejemplos que proveen de ejemplos de la manera en que las compras de ayer afectan en las preferencias de hoy. Esta noción es muy destructiva para gran parte de la economía tradicional, porque una vez que se erradica el supuesto de las preferencias exógenas (➤ VARIABLE EXÓGENA), la vida es bastante más compleja de lo que la simple teoría de la demanda (➤ TEORÍA DE LA DEMANDA) implicaría. Un corte en el precio de un producto podría conducir a un cambio en la curva de la demanda. La noción de la ➤ UTILIDAD MARGINAL decreciente podría voltearse de cabeza. Desafortunadamente, es muy difícil proporcionar una teoría constructiva y precisa de las preferencias endógenas, aunque el estudio de la materia ha introducido un fructífero elemento de psicología en la economía. ➤ ECONOMÍA DEL COMPORTAMIENTO.

Premio / *Premium*. **1.** Diferencia, cuando es positiva, entre el precio en curso de un VALOR o MONEDA y su precio de emisión o VALOR PARITARIO. **2.** Pago regular que se efectúa por una póliza de SEGURO. También se denomina prima.

Premio Nobel / *Nobel Prize*. El sexto Premio Nobel de Economía, en memoria de Nobel (1833-1896), el químico sueco, fue introducido en 1969 y es financiado por el Banco Nacional Sueco. Los siguientes economistas han sido galardonados con este premio en cada año: 1969, Tinbergen y ➤ FRISCH; 1970, ➤ SAMUELSON; 1971, ➤ KUZNETZ: 1972, Hicks y ➤ ARROW; 1973, ➤ LEONTIEF; 1974, ➤ VON HAYEK y Myrdal; 1975, ➤ KANTOROVICH y ➤ KOOPMANS; 1976, ➤ FRIEDMAN; 1977, ➤ MEADE y ➤ OHLIN; 1978, ➤ SIMON; 1979, ➤ SCHULTZ y ➤ LEWIS; 1980, ➤ KLEIN; 1981, TOBIN; 1982, ➤ STIGLER; 1983, ➤ DEBREU; 1984, STONE; 1985, MODIGLIANI; 1986, Buchanan; 1987, Solow; 1988, Allais; 1989; ➤ HAAVELMO. En 1990, el premio fue ganado por tres economistas financieros estadounidenses, ➤ MARKOWITZ y ➤ SHARPE por su desarrollo del ➤ MODELO para cotización de activos de capital, y ➤ MILLER (➤ TEOREMA MODIGLIANI-MILLER). Desde entonces, el premio ha sido dominado por la Universidad de Chicago (➤ ESCUELA DE CHICAGO); ➤ COASE ganó el premio en 1991. ➤ BECKER en 1992. ➤ FOGEL y ➤ NORTH, juntos en 1993. Tres pioneros en la ➤ TEORÍA DE JUEGOS lo ganaron en 1994; ➤ HARNSANYI, ➤ SELTEN y ➤ NASH. ➤ LUCAS, en 1995, y en 1996 el economista británico ➤ MIRLESS y el estadounidense ➤ VICKREY. Por su trabajo en los modelos para los precios de las opciones, ➤ MERTON y ➤ SCHOLES ganaron en 1997. ➤ SEN ganó en 1998 por su trabajo en la economía del desarrollo y ➤ MUNDELL por la macroeconomía internacional en 1999. En el 2000, el premio fue compartido entre ➤ HECKMAN y ➤ MCFADDEN por sus avances en microeconometría. En 2001, ➤ AKERLOF, ➤ SPENCE y ➤ STIGLITZ compartieron el premio por su trabajo en el análisis de los mercados. En 2002, el premio fue *compartido* entre ➤ SMITH y ➤ KAHNEMAN por su trabajo en el análisis del comportamiento racional humano. En 2006 el premio se le otorgó al estadounidense Edmund Strother Phelps.

Prepagos / *Prepayments*. Pagos por servicios como renta, que se hacen en un periodo contable por el consumo total o parcial en el periodo siguiente y que se anotan en la hoja de balance como un ACTIVO CORRIENTE.

Prestamista de último recurso / *Lender of last resort*. Una función esencial de un BANCO CENTRAL es estar en disponibilidad de prestar al sistema BANCARIO en cualquier momento, aunque lo hace con sus propios términos. En la práctica, esto permite al banco influir sobre las TASAS DE INTERÉS y la OFERTA MONETARIA, así como proporcionar una base de confianza en el sistema bancario (➤ TASA BANCARIA). En Gran Bretaña, el Banco Central funciona como prestamista de último recurso sólo para las CASAS DE DESCUENTO y no presta a los BANCOS COMERCIALES. Cuando las casas de descuento (es decir, sólo miembros de la Asociación de Casas de Descuento, de manera exclusiva) tienen insuficiente EFECTIVO para balancear sus libros, pueden obtenerlo en la oficina de descuentos del Banco de Inglaterra. Esta ayuda no se puede rechazar, aunque el banco decide si otorga un PRÉSTAMO asegurado con BONOS o si redescuenta VALORES (PAPEL ELEGIBLE). La tasa mínima a la cual realiza cualquiera de estas dos operaciones es la TASA MÍNIMA DE PRÉSTAMOS, y se establece en forma deliberada a un nivel de "penalización", es decir, entre 1 y 2% por encima de las tasas del MERCADO MONETARIO. En otros países, el banco central presta de manera directa a los bancos comerciales.

Préstamo / *Loan*. Obtención de cierta cantidad de DINERO que una persona, compañía, gobierno o alguna organización solicita a otra. Los préstamos pueden ser asegurados o no asegurados, rendir intereses o estar libres de éstos, de corto o de largo plazos, redimibles o irredimibles. Los préstamos se pueden efectuar por personas físicas, compañías, bancos, ASEGURADORAS y compañías de VENTAS A PLAZO, SOCIEDADES CONSTRUCTORAS Y OTROS INTERMEDIARIOS FINANCIEROS.

PRESTAMISTAS DE EMPEÑO, o por la emisión de VALORES. ➤ FINANCIAMIENTO; PRÉSTAMOS A PLAZO.

Préstamo americano / *American loan*. ➤ ACUERDO DE WASHINGTON.

Préstamo a plazo / *Term loan*. Anticipo de dinero de un banco por un periodo específico (por lo regular de tres a 10 años), que por lo general se paga con INTERESES en pagos periódicos regulares. Los préstamos bancarios son una práctica común en el sistema bancario comercial de Estados Unidos para financiar negocios, y en los préstamos más grandes, el PRÉSTAMO puede ser sindicado, es decir, el suministro de fondos y los intereses que se obtienen se comparten entre varios bancos. En Gran Bretaña hay facilidades similares, de manera principal en las subsidiarias de los BANCOS COMERCIALES u otras instituciones, como el FINANCIAMIENTO PARA LA INDUSTRIA (➤ COMITÉ MACMILLAN), pero los GIROS son la forma más común de PRÉSTAMO BANCARIO y son una forma más barata de financiamiento. A diferencia de un giro, los intereses de un préstamo a plazo son fijos y no se puede exigir que se paguen antes de su fecha de maduración.

Préstamo atado / *Tied loan*. PRÉSTAMO que otorga un país a otro en condiciones para que el deudor lo utilice en la compra de bienes o SERVICIOS del país acreedor.

Préstamo bancario / *Bank loan*. Préstamo que efectúa un banco, normalmente por un periodo fijo de dos, tres años o más, para un propósito específico, por lo regular para asuntos comerciales. El término "préstamo bancario" también se utiliza en forma amplia para designar SOBREGIROS Y PRÉSTAMOS PERSONALES. En este sentido más amplio los préstamos bancarios se denominan de manera más común *anticipos bancarios*. En Gran Bretaña alrededor de 80% de los anticipos bancarios, en términos de valor, son para propósitos de negocios, aunque, hace poco tiempo, los BANCOS COMERCIALES empezaron a efectuar préstamos HIPOTECARIOS para compras de casas en amplia escala. Por lo general, los préstamos bancarios se garantizan (➤ GARANTÍA COLATERAL), y REMBOLSAN en pagos regulares y con intereses cargados a tasas que varían de acuerdo con la TASA BASE. Los bancos británicos se han comparado de manera desfavorable con los de otros países por el grado en que suministran préstamos de largo plazo a la industria. Es verdad que hace alrededor de 30 años la mayor parte de los anticipos bancarios eran en forma de SOBREGIROS, los cuales se deben saldar cuando el banco lo solicite. Esto era, en parte, porque los bancos de ese país no habían podido atraer depósitos de largo plazo y se consideraba como una mala práctica bancaria "estar cortos de fondos prestados y prestar largo". Sin embargo, los clientes comerciales de los bancos también prefieren el financiamiento con SOBREGIROS, el cual es más económico y flexible que otros tipos de préstamos, debido a que los bancos deseaban renovar las facilidades de SOBREGIRO y permitir, como lo habían hecho, que los préstamos con SOBREGIROS se convirtieran en la "parte medular". En años recientes, los bancos británicos aumentaron en forma considerable los préstamos contractuales de mediano plazo (PRÉSTAMOS A PLAZO) y este tipo de anticipos ahora representa cerca de la mitad de los anticipos bancarios a los clientes no personales. La mayor parte de los préstamos de mediano plazo son por periodos de cinco a siete años, y los préstamos por periodos más largos son todavía menos comunes en Gran Bretaña que en los países continentales. ➤➤ FINANCIAMIENTO COMERCIAL; COMITÉ WILSON.

Préstamo blando / *Soft loan*. PRÉSTAMO sin una TASA DE INTERÉS o que tiene una tasa de interés inferior al costo verdadero del CAPITAL prestado. Es política del BANCO INTERNACIONAL PARA LA RECONSTRUCCIÓN y el DESARROLLO al trabajar a través de su filial, la ASOCIACIÓN INTERNACIONAL PARA EL DESARROLLO, otorgar préstamos "blandos" a los PAÍSES EN DESARROLLO para proyectos de capital de largo plazo.

Préstamo personal / *Personal loan*. PRÉSTAMO BANCARIO que se otorga sin GARANTÍA a un cliente privado para propósitos específicos. Los préstamos personales se conceden por un periodo fijo, por lo regular hasta dos años, y se pagan con desembolsos mensuales de cantidades iguales. Se introdujo por primera vez en 1958 por el Midland Bank, el sistema de préstamos personales se diseñó de manera principal para asegurar a los bancos una participación en los negocios de CRÉDITO para bienes de consumo durable que se encontraban en expansión.

Presupuestación del capital / *Capital budgeting*. Proceso de presupuestación del gasto de CAPITAL por medio de un PRESUPUESTO de capital anual o de un periodo más largo. Se pueden comparar los FLUJOS DE EFECTIVO y los gastos de capital planeados y reales. En años recientes, se han perfeccionado en forma amplia los métodos para seleccionar los proyectos de INVERSIÓN para incluirse en el presupuesto de capital (➤ EVALUACIÓN DE INVERSIONES).

Presupuesto / *Budget*. Estimación de los INGRESOS y los gastos para un periodo futuro, a diferencia de una cuenta que registra transac-

ciones financieras. Los presupuestos son un elemento esencial en la planeación y control de asuntos financieros de una nación, negocio o persona y son necesarios sobre todo porque los ingresos y los gastos no ocurren en forma simultánea.
En los negocios modernos de gran escala el presupuesto anual, que por lo general se divide en periodos mensuales y semanales, es un documento complejo que puede requerir varios meses para elaborarse. El punto de partida será una estimación de las ventas y los ingresos para el periodo, que se balancea con presupuestos para compras, administración, producción, distribución y costos de investigación. También habría presupuestos detallados de FLUJOS DE EFECTIVO y gastos de CAPITAL. Éstos con frecuencia se hacen también para periodos de más de un año, por lo que se pueden evaluar los requerimientos de préstamos y la capacidad para obtenerlos (➤ PRESUPUESTACIÓN DEL CAPITAL). Un *presupuesto flexible* se basa en diferentes niveles supuestos de actividad de la planta. El presupuesto nacional establece estimaciones de los gastos y los ingresos del gobierno para el año fiscal y por lo regular lo presenta la OFICINA DE PRESUPUESTO al congreso a principios del año fiscal. En su presentación, el congreso revisa las condiciones económicas y el gasto del gobierno en el año anterior, hace pronósticos para el año venidero y anuncia cambios propuestos a la TRIBUTACIÓN. Con la creciente importancia del gasto del gobierno en la economía el presupuesto anual es un importante instrumento para la política económica del gobierno. Los cambios fiscales tienen menos relación con el gasto planeado que con las decisiones para modificar el superávit presupuestal (o en forma más rara el déficit) que incide en la demanda agregada (➤ PRESUPUESTO EQUILIBRADO). Las condiciones económicas algunas veces requieren presupuestos intermedios, aunque el gobierno por lo regular tiene suficientes poderes discrecionales para hacer los cambios necesarios en la política monetaria y fiscal. ➤➤ ARRIBA DE LA LÍNEA.

Presupuesto corriente / *Current budget*. En el Reino Unido, una medida de endeudamiento del gobierno que compara los ingresos totales con los gastos totales menos el gasto de inversión. Si el presupuesto corriente está en déficit, esto significa que el gobierno se está endeudando más de lo que invierte, lo que implica que se está endeudando simplemente para mantener el gasto de consumo. Bajo la ➤ REGLA DE ORO de las finanzas gubernamentales –que el gobierno sólo debe endeudarse para invertir– el presupuesto corriente debe tener excedente o estar en equilibrio.

Presupuesto de producción / *Output budgeting*. ➤ SISTEMA DE PROGRAMACIÓN, PLANEACIÓN, PRESUPUESTACIÓN.

Presupuesto equilibrado / *Balanced budget*. El PRESUPUESTO del gobierno central está en EQUILIBRIO cuando los ingresos corrientes son iguales al gasto corriente. En términos generales, esto significa que los impuestos sobre el INGRESO y el gasto, etc., son suficientes para cubrir los pagos por bienes y servicios, los intereses sobre la DEUDA NACIONAL, etc. En la práctica, el presupuesto del Reino Unido por lo general ha estado en déficit desde el fin de la Segunda Guerra Mundial; durante el periodo interguerras el balance del presupuesto del gobierno central se consideraba un signo de buena administración doméstica. Sin embargo, KEYNES mostró cómo el déficit y el superávit del presupuesto se podían emplear para regular la economía. Se debe recordar que un presupuesto equilibrado no necesariamente tiene un efecto neutro sobre la economía. Por ejemplo, si el gobierno obtuviera impuestos de los ricos para dar asistencia a los pobres, el presupuesto tendría un efecto MULTIPLICADOR y generaría ingresos adicionales. Esto es porque la propensión al ahorro de los ricos es mayor que la de los pobres (➤ PROPENSIÓN MEDIA AL AHORRO).

Presupuesto flexible / *Flexible budget*. ➤ PRESUPUESTO.

PRI / NIC. ➤ PAÍS RECIENTEMENTE INDUSTRIALIZADO.

Prima / *Assurance*. Sección del SEGURO bajo la cual se hace un contrato para pagar una suma de CAPITAL en una fecha específica o a la muerte de la persona asegurada. La primera forma de contrato se denomina a plazo de donación; y la segunda, de vida. Ambos tipos de póliza pueden ser con o sin GANANCIAS. Si se paga una PRIMA más alta, el dueño de la póliza puede recibir una parte de las GANANCIAS que obtiene el fondo de vida. Además, las pólizas se pueden ligar de alguna manera al mercado de VALORES, de tal forma que el pago final se determine por los precios del mercado accionario en el momento que se efectúa dicho pago (➤ UNIÓN DE DEPÓSITO). Debido a que el seguro de vida es una fuente importante de AHORRO, las primas están libres de IMPUESTOS. ➤ PREMIO.

Primeras entradas primeras salidas (PEPS) / *First in first out* (FIFO). Término contable que se refiere al principio con el que se valúan las existencias. De acuerdo con PEPS se supone que las materias primas se retiran del almacén

en el orden en que entraron, de tal forma que los artículos de más tiempo son los "primeros en salir". Esta convención tradicional resulta en la valuación a precios originales en lugar de precios corrientes. En un periodo de INFLACIÓN esto podría significar que los costos de los materiales se subestiman y los valores de las existencias corrientes y las ganancias se sobreestiman. Últimas entradas primeras salidas, es un procedimiento alternativo que tiene el efecto opuesto. Una segunda alternativa consiste en promediar las existencias del principio y las del final. ➤ APRECIACIÓN DE LAS EXISTENCIAS.

Primos, costos / *Costs, prime.* ➤ COSTOS PRIMOS.

Principio de aceleración / *Acceleration principle.* ➤ ACELERADOR, PRINCIPIO DEL.

Principio de compensación / *Compensation principle.* Criterio para un estado deseable de una política económica, que afirma que si los que ganan con una política pudieran compensar por completo a los que pierden y todavía estar en una mejor situación, entonces la política se debe aplicar. El hecho de que la compensación es hipotética y no real distingue este principio del que fundamenta el criterio de Pareto (➤ PARETO, V. F. D.), el cual establece que la política es benéfica desde el punto de vista social si nadie está peor y alguien está mejor que antes. El principio de compensación se puede considerar como un intento para tratar casos que no se pueden evaluar con el criterio de Pareto, es decir, casos en que hay perdedores y ganadores. Sin embargo, hay dos poderosas críticas que se hacen al Principio, una de las cuales cuestiona su consistencia lógica; la otra, su relevancia práctica. La primera, que propuso T. Scitovsky y se denomina la "paradoja de Scitovsky", indica que si en una situación cambiante de A a B los ganadores en B pueden de manera hipotética compensar a los perdedores, entonces sería posible, en el movimiento inverso de B a A, que los ganadores (primero perdedores) compensaran a los perdedores (anteriormente los ganadores). Scitovsky muestra que esta posibilidad surge porque no es real, ya que A y B se asocian a diferentes distribuciones del ingreso. El principio de compensación podría "aprobar" una política que moviera a la economía de A a B, y después una que la regresara nuevamente. La segunda crítica empieza con la observación de que como un hecho de la vida de la gente y del gobierno que la representa, se tienen juicios de valor acerca de la distribución del ingreso. Por ejemplo, una política que hace a los muy ricos más ricos y a los muy pobres más pobres, es poco probable que obtenga una aprobación general a partir de la demostración de que los ganadores *podrían* compensar a los perdedores y todavía permanecer en mejor situación, puesto que la compensación no se está efectuando en realidad. Los intentos de diseñar un criterio que se abstraiga de consideraciones de distribución enfrentan el obstáculo de que en la práctica la realización de la política económica con frecuencia está interesada en tales consideraciones.

Principio de destino / *Destination principle.* ➤ IMPUESTO AL VALOR AGREGADO (IVA).

Principio de Heckscher-Ohlin / *Heckscher-Ohlin principle.* La ley de las ventajas comparativas (➤ RICARDO) se estableció por los economistas como explicación de la existencia y patrón del comercio internacional, que se basa en las ventajas relativas de COSTOS que hay entre dos países al producir mercancías diferentes. La ley no indica nada acerca de por qué o cómo es que existen las ventajas comparativas. El principio de Heckscher-Ohlin establece que las ventajas surgen de la diferencia relativa en la dotación de factores de los países que comercian. Un país exporta los productos que son intensivos (INTENSIVO EN CAPITAL; INTENSIVO EN TRABAJO) en el factor del que tiene mejor dotación. El principio lo expuso primero Eli F. Heckscher (1879-1952) en un artículo que se publicó en 1919 y reimprimió en *Readings in the Theory of International Trade* (1949). Lo perfeccionó BERGIL OHLIN en su *Interregional and International Trade* (1933). El principio se desarrolló en forma posterior por el profesor P. A. SAMUELSON en su teorema de la igualación del precio de los factores.

Principio de origen / *Origin principle.* ➤ IMPUESTO AL VALOR AGREGADO (IVA).

Principio preventivo / *Precautionary principle.* El principio preventivo puede ser invocado por un país para la protección del ambiente y la salud de humanos, animales y plantas. Fue establecido por primera vez como un argumento aceptable en la Carta de las Naciones Unidas para la Naturaleza en 1982 y ha sido subsecuentemente incorporada en otros acuerdos internacionales, por ejemplo, como la ➤ ORGANIZACIÓN MUNDIAL DEL COMERCIO (OMC). La Comisión Europea (➤ UNIÓN EUROPEA) ha fijado los lineamientos para la adopción de los procedimientos adecuados sustentados en el principio preventivo. La OMC acepta que cada país miembro tenga el derecho a imponer restricciones para proteger el ambiente y la salud sobre las amenazas que perciba según su propia consideración. El principio preventivo puede ser empleado donde la eviden-

cia científica de una amenaza sea suficiente como para preocuparse, aunque con incertidumbre significativa, y cualquier restricción debe ser no discriminatoria. Los argumentos para la imposición de restricciones basadas en el principio preventivo deben ser suficientemente robustos como para contrarrestar el cargo de usar el principio preventivo como un medio oculto para ➤ PROTECCIÓN DEL COMERCIO. ➤ EVALUACIÓN DEL RIESGO.

Privatización / *Privatization*. Venta de CAPITAL PROPIO de las INDUSTRIAS NACIONALIZADAS u otras empresas comerciales, por parte del gobierno a inversionistas privados, con o sin la pérdida del control sobre esas organizaciones.

Probabilidad / *Probability*. La probabilidad de que ocurra algún evento se puede representar con un número entre cero y uno y a éste se le denomina *probabilidad del evento*. Una probabilidad de cero implica que el evento no ocurrirá. Una probabilidad de uno implica que el evento ocurrirá con certeza. Aunque, ya que se han asignado probabilidades a los eventos, existe un cuerpo de teoría matemática bien desarrollada que se refiere al manejo de probabilidades y su aplicación a problemas reales, todavía hay un debate considerable acerca de la base filosófica de las probabilidades.

Problema de agregación / *Aggregation problem*. ➤ ESCUELA DE CAMBRIDGE.

Problema de los números índice / *Index number problem*. En términos generales, éste es el problema para obtener una medida satisfactoria de los cambios en algún atributo de un grupo de artículos por medio del empleo de una sola medida resumida o NÚMERO ÍNDICE. Sin embargo, se utiliza de manera específica en la economía para indicar la dificultad que representa medir diferencias en los "estándares de vida" o bienestar de las comunidades en épocas o lugares diferentes. Considérese el problema de medir los cambios a través del tiempo en los estándares de vida de un grupo de personas. Un enfoque apropiado consiste en tomar algún grupo estándar de mercancías que se compran en cantidades fijas y entonces ver cómo cambian sus costos a través del tiempo, es decir, se podría construir un ÍNDICE de precios de LASPEYRES. Desde luego, las cantidades reales de mercancías que se compran en el transcurso del tiempo varían en respuesta a cambios relativos en los PRECIOS (se compran más bienes que se vuelven más baratos, y menos bienes que se encarecen). Sin embargo, si se encuentra que los costos de las compras reales que se efectuaron exceden el costo de las cantidades del año base (➤ PERIODO BASE) cuando ambos conjuntos están valuados a precios actuales, es posible concluir que el estándar de vida aumentó. Esto es así porque cuestan menos las mismas cantidades que se pudieron comprar durante el año

Japón.
Programa de privatización (casos seleccionados).

Empresas	*Porcentaje de desincorporación*	*Número de empleados*	*Objetivos*
Nippon Telegraph and Telephone (Comunicaciones)	De 100% a 0	320 000	Ayudar a reducir el déficit público; readecuar la empresa a las nuevas necesidades del mercado de telecomunicaciones.
Japan National Railways (Ferrocarriles)	De 100% a 0	312 000	Ante la incapacidad de mejorar la productividad de la empresa y la imposibilidad de financiar sus crecientes pérdidas, se optó por venderla en varias partes, seis regionales, una de carga y una para operar el Shinkansen (tren bala).
Japan Tobacco (Tabacalera)	De 100% a 0	37 000	Incrementar productividad y afrontar la liberalización comercial.
Japan Airlines (Aerotransporte)	De 40% a 0	25 000	Reducir pasivo público y competitiva local e internacionalmente.

base, pero la gente prefirió otro conjunto de cantidades que antes no estaban disponibles, por tanto, deben estar en una situación mejor. También, se pueden considerar las cantidades que se compran durante el año en curso, valuarlas a los precios del año base, y entonces ver cómo los costos de consumo corriente cambian a través del tiempo, es decir, se podría elaborar un ÍNDICE de precios de PAASCHE. Si se considera que las cantidades corrientes costaron menos en el año base que durante el año en curso se concluye que los estándares de vida disminuyeron. Esto se debe a que las cantidades corrientes costaron menos a precios del año base y se pudieron haber comprado entonces pero no sucedió así, por lo que se debió haber preferido el conjunto de cantidades previas. Sin embargo, si se encuentra que el costo de las compras del año base a precios corrientes es mayor que el valor de las compras actuales a precios corrientes, en tanto que el costo de las compras actuales a precios del año base es también mayor que el costo de las compras del año base a precios de ese mismo año, entonces es imposible decir si el estándar de vida se incrementó o no, debido a que las cantidades corrientes no están disponibles en el año base y las cantidades del año base no están disponibles ahora. Éste es el problema de los números índice. El problema se vuelve aún más complicado si se desea realizar comparaciones sobre periodos tan largos que los gustos hayan cambiado de manera significativa, puesto que la consideración anterior supone constancia de gustos.

Problema del limón / *Lemon problem*. ➤ SELECCIÓN ADVERSA.

Problema del parasitario / *Free-rider problem*. Este problema, que aparece en muchas situaciones, de que ningún individuo está dispuesto a contribuir a cubrir el costo de algo, cuando él/ella esperan que alguien más soportará ese costo en lugar de ellos. El problema aparece donde quiera que haya un ➤ BIEN PÚBLICO, por ejemplo, todos quieren que en un edificio de apartamentos se arregle un foco fundido, pero nadie quiere sobrellevar el costo de organizar la reparación por ellos mismos –todos ellos prefieren el parasitismo de recargarse en el esfuerzo de algún otro–. Ejemplos de este problema abundan. Por ejemplo, los accionistas toman poco interés en la administración de sus empresas, esperando que alguien monitoree lo que los ejecutivos están haciendo (➤ SEPARACIÓN DE LA PROPIEDAD Y EL CONTROL); los taxistas rudos se benefician de la reputación de la profesión como un todo; las naciones que no contribuyen nada para los esfuerzos de rescate parasitan en los esfuerzos de otras. Obtener niveles satisfactorios de monitoreo administrativo, cortesía o ayuda en los desastres en estas situaciones es difícil en la ausencia de medidas compulsivas de cumplimiento. ➤ PACTO DE ESTABILIDAD Y CRECIMIENTO.

Problema del principal-agente / *Principal-agent problem*. El problema que se presenta en muchas esferas de la actividad económica, cuando una persona (el principal) contrata a un agente para desempeñar tareas a su nombre pero que no puede asegurar que el agente las desempeñe exactamente de la manera que le gustaría al principal. Monitorear los esfuerzos del agente es imposible o muy caro y los incentivos del agente difieren de los del principal. Esto no se presenta si se puede diseñar un ➤ CONTRATO EXIGIBLE que especifique todas las obligaciones del agente (➤ CONTRATO INCOMPLETO). Ejemplos del problema incluyen: *a*) la administración de activos a nombre de los inversores; *b*) la administración de compañías por gerentes a nombre de los accionistas; y, *c*) atender servicios públicos mediante compañías privadas bajo ➤ REGULACIÓN DE LAS AUTORIDADES GUBERNAMENTALES. La relación principal-agente se caracteriza por ➤ INFORMACIÓN ASIMÉTRICA. ➤ INFORMACIÓN, ECONOMÍA DE LA; ➤➤ PELIGRO MORAL.

Proceso de tanteo / *Tatonnement process*. Proceso mediante el cual se ajustan los PRECIOS en el modelo walrasiano de EQUILIBRIO GENERAL (➤ WALRAS, L.). Es la base del análisis de la ESTABILIDAD DE EQUILIBRIO en este modelo. Supone que en el inicio los precios que prevalecen en los MERCADOS del modelo no son precios de equilibrio, por lo que la DEMANDA excede a la OFERTA por lo menos en un mercado y la oferta excede a la demanda por lo menos en otro mercado. Entonces, los precios tienden a cambiar en respuesta a este DESEQUILIBRIO, y es interesante saber si esos cambios regresarán el sistema al equilibrio o no. Esto depende en parte del proceso exacto por medio del que se hacen los ajustes de precios, y el proceso al tanteo es una posible especificación de éste. Se supone que hay un solo coordinador de mercado, quien anuncia un conjunto de precios y luego recolecta información de cada comprador y vendedor acerca del monto que se demanda u ofrece a esos precios. Entonces, está en posibilidad de determinar el balance total de la oferta y la demanda en cada mercado. Si la demanda no iguala a la oferta en cada mercado, cambia los precios de acuerdo con las siguientes reglas: **1.** El precio en un mercado aumenta donde la demanda excede la ofer-

ta, **2.** El precio en un mercado disminuye donde la oferta excede a la demanda, y **3.** El precio permanece sin cambio en un mercado donde la oferta y la demanda son iguales. Donde el precio cambia, el tamaño del incremento en el precio es proporcional a la brecha entre la demanda y la oferta, por lo que, a mayor desequilibrio en un mercado, mayor es el cambio en el precio. Después de cambiar los precios de esta manera, recolecta de nuevo información sobre las demandas y las ofertas a esos precios, calcula el balance de la oferta y la demanda en cada mercado y procede como antes. Sólo cuando la demanda es igual a la oferta en cada mercado se detiene el proceso. Los precios correspondientes a esto son los de equilibrio, por lo que permite que se efectúe el comercio a esos precios. Nótese que no se realiza ninguna compra ni venta real hasta que se alcanza el equilibrio; a través del proceso de ajuste, los compradores y vendedores de manera simple comunican sus transacciones deseadas al coordinador. En esta economía el comercio real sólo se lleva a cabo a los precios de equilibrio.

Este proceso es con claridad un reflejo muy idealizado de cómo funcionan los ajustes de mercado. Sin embargo, no es en sí mismo suficiente para garantizar la estabilidad; es posible elaborar ejemplos en los cuales el proceso de ajuste en realidad nunca alcanza un equilibrio. Para garantizar que el sistema sea estable, se deben hacer otros supuestos acerca del sistema económico, en particular, en relación con la naturaleza de la ELASTICIDAD CRUZADA DE LA DEMANDA entre bienes. Dos de los aspectos menos deseables del proceso de tanteo (la idea de un "coordinador de mercado" es sólo una ficción conveniente) son: primero, que no se lleva a cabo ninguna transacción fuera del equilibrio, y, segundo, que los compradores y los vendedores siempre están informados por completo acerca del precio de mercado (único). Investigaciones recientes en economía lograron avances importantes en lo que se refiere a relajar estos supuestos. Se analizan modelos en los que se efectúa el comercio a precios de desequilibrio, los compradores tienen que investigar para encontrar información sobre precios y diferentes vendedores pueden vender a diferentes precios. Estos modelos tienen relevancia particular para la economía del TRABAJO y los fundamentos MICROECONÓMICOS de la MACROECONOMÍA.

Producción, censo de / *Production, census of.* En Gran Bretaña, la encuesta sobre la producción ha sido llevada a cabo anualmente desde 1970; antes de ese año, se hacía con intervalos de cada cinco años. El censo cubre a todas las firmas en manufacturas, construcción, servicios públicos e industrias extractivas, que emplean a 20 personas o más. Aunque todavía se le llama censo, se usan técnicas de muestreo (➤ MUESTRA ALEATORIA) para las empresas que emplean a menos de 100 personas. Los resultados del censo son usados para compilar las cuentas nacionales (➤ CONTABILIDAD SOCIAL), tablas de insumo-producto (➤ ANÁLISIS DE INSUMO-PRODUCTO) y las ponderaciones usadas para calcular el índice de la producción y los números índice de precios al productor. ➤➤ NÚMEROS ÍNDICE.

Producción, factores de / *Production, factors of.* ➤ FACTORES DE PRODUCCIÓN.

Producción neta / *Net out put.* ➤ VALOR AGREGADO.

Producción, teoría de la / *Production, theory of.* Rama de la economía que se ocupa del análisis de los determinantes de la elección de la empresa sobre las cantidades de INSUMOS, de acuerdo con su FUNCIÓN PRODUCCIÓN, los PRECIOS de los insumos y el nivel de producción que se desea producir. La teoría se basa en la hipótesis de que la empresa desea emplear el conjunto de cantidades de insumos que minimiza los COSTOS totales de obtener una producción determinada. Así, variando la producción, es posible construir las relaciones producción-costo, las cuales son la base de gran parte de la teoría de la empresa. (➤ EMPRESA, TEORÍA DE LA.) En forma adicional, el análisis en la teoría de la producción forma la base para la teoría de la productividad marginal (➤ TASA INTERNA DE RETORNO) y de la determinación del precio de los FACTORES. ➤➤ PRODUCTIVIDAD MARGINAL DECRECIENTE, LEY DE LA; ECONOMÍAS DE ESCALA; FACTORES DE PRODUCCIÓN; ISOCUANTA; que son todos conceptos importantes en la teoría de la producción.

Productiva, esfera / *Productive sphere.* O esfera de la producción material: conjunto de ramas de la economía nacional en que se producen bienes materiales y se ponen al alcance de los consumidores. ➤ MARX, KARL.

Productiva, esfera no / *Unproductive sphere.* Campo de la actividad humana cuyo resultado no consiste en productos materiales sino en servicios. Por este motivo, el trabajo de las personas que se ocupan en la esfera no productiva no es un trabajo productivo. ➤ MARX, KARL.

Productividad / *Productivity.* Medida de la tasa a la cual la producción fluye del empleo de montos determinados de FACTORES DE PRODUCCIÓN. Si los factores se emplean sin eficiencia, es posible realizar mejoras de productividad debido a que, por definición, es posible obte-

ner mayor producción a partir de los montos determinados de insumos. En la práctica, la productividad por lo regular se mide expresando la producción como razón de un insumo seleccionado; éste otorga su nombre a la medida de productividad, por ejemplo, la productividad del trabajo es la razón de producción al insumo trabajo (y es, por tanto, lo mismo que el producto promedio del trabajo). Se debe tener cuidado al hacer comparaciones entre empresas, industrias o países con base sólo en una medida de productividad, debido a que diferenciar las condiciones tecnológicas o los PRECIOS relativos de los insumos puede significar que diferentes productividades de insumos específicos sean consistentes con la eficiencia. Por ejemplo, un país donde el factor trabajo es abundante y barato, como en India, tiene menor productividad de la mano de obra en su sector agrícola que un país como Estados Unidos donde la mano de obra es escasa de manera relativa, porque desde el punto de vista económico resulta más eficaz emplear métodos de producción más INTENSIVOS EN TRABAJO en India. En forma similar, cuando se comparan industrias, la eléctrica tiene mayor productividad del trabajo y menor productividad del capital que la industria automotriz, porque la tecnología para generar electricidad es en forma inherente más INTENSIVA EN CAPITAL. Los intentos serios para evaluar la eficiencia de las empresas, industrias o economías completas requieren procedimientos más profundos que el simple uso de comparaciones de medidas específicas de productividad.

Productividad marginal decreciente, ley de la / *Marginal utility, law of diminishing*. ➤ UTILIDAD MARGINAL DECRECIENTE, LEY DE LA.

Productividad marginal del capital / *Marginal productivity of capital*. ➤ TASA INTERNA DE RETORNO.

Productividad marginal del trabajo / *Marginal productivity of labour.* Cambio en la producción que resulta de sustituir el INSUMO trabajo por una unidad. ➤➤ TEORÍA DE LA PRODUCTIVIDAD MARGINAL DE LOS SALARIOS.

Productividad promedio / *Average productivity.* Producción de un bien dividido entre el número de unidades de un FACTOR DE PRODUCCIÓN particular que se requiere para producirlo. La forma más usual de medida es la productividad promedio del TRABAJO, que se encuentra dividiendo la producción total entre el número de empleados o entre las horas-persona. Las medidas de productividad promedio se emplean como indicadores de la eficiencia productiva. Éstas padecen la limitación de que las comparaciones de productividad entre empresas pueden ser engañosas si tienen diferentes intensidades de trabajo y CAPITAL (➤ INTENSIDAD DEL CAPITAL).

Productividad total de un factor / *Total factor productivity*. ➤ CONTABILIDAD DE CRECIMIENTO; PRODUCTIVIDAD.

Producto de desecho / *Waste product*. ➤ SUBPRODUCTO.

Producto del ingreso marginal / *Marginal revenue product*. ➤ INGRESO DEL PRODUCTO MARGINAL.

Producto, diferenciación del / *Product differentiation*. ➤ DIFERENCIACIÓN DEL PRODUCTO.

Producto físico marginal / *Marginal physical product*. ➤ PRODUCTO DEL INGRESO MARGINAL.

Producto interno bruto (PIB) / *Gross domestic product* (GDP). Medida del flujo total de bienes y SERVICIOS que produce la economía durante un determinado periodo, por lo regular un año. Éste se obtiene valuando las producciones de bienes y servicios a precios de MERCADO, en forma agregativa. Nótese que todos los PRODUCTOS INTERMEDIOS se excluyen del PIB y sólo se incluyen los bienes que se emplean para CONSUMO final o como bienes de inversión (➤ CAPITAL). Esto se debe a que los VALORES de los bienes intermedios ya están incluidos de manera implícita en los PRECIOS de los bienes finales. La palabra "bruto" significa que aún no se ha deducido el valor de remplazo del total que se invierte en los bienes de capital. Ya que el INGRESO producto de las INVERSIONES y las posesiones en el exterior no se incluyen en el PIB, sólo se estima el valor de los flujos de bienes y servicios que se producen en el país; por tanto, la palabra "interno" es para diferenciarlo del PRODUCTO NACIONAL BRUTO. Debido a que no se ha realizado ningún ajuste por los impuestos indirectos presentes (➤ TRIBUTACIÓN DIRECTA) y los SUBSIDIOS, la medida bruta que aquí se define con frecuencia se conoce como "Producto interno bruto a precios de mercado". ➤ PRODUCTO INTERNO BRUTO A COSTO DE FACTORES.

Producto interno bruto a costo de factores / *Gross domestic product at factor cost*. Al medir el PRODUCTO INTERNO BRUTO a precios de MERCADO, se acostumbra valuar las producciones de tal manera que se puedan agregar. Esto implica que, en la medida que los precios de mercado incluyen los impuestos indirectos (a saber, IMPUESTO AL GASTO) y los SUBSIDIOS, el VALOR del producto no será igual al valor de los INGRESOS que se pagan a los FACTORES DE LA PRODUCCIÓN. Ello se debe a que lo que se distribuye como ingresos de los factores es el ingreso que se recibe por las empresas una vez pagados los impuestos indirectos (➤ TRIBUTACIÓN DIRECTA).

De esa manera, restando el total de impuestos indirectos (y sumando los subsidios) al PIB, se llega a la estimación del PIB a costo de factores, la cual es consistente con el monto de los ingresos que se pagan a los factores de la producción.

Producto interno bruto nominal / *Nominal gross domestic product*. El valor del PRODUCTO INTERNO BRUTO a PRECIOS CORRIENTES; muchos economistas, especialmente JAMES MEADE, han sugerido que el gobierno debe fijar una meta para el producto interno bruto nominal; ya que si los trabajadores aceptan pequeños aumentos salariales, esa meta será alcanzada en términos reales de crecimiento; pero si los trabajadores nada más aceptan altos incrementos salariales, entonces el aumento en el PIB nominal consistirá nada más de pura INFLACIÓN.

Producto interno neto / *Net domestic product*. PRODUCTO INTERNO BRUTO menos DEPRECIACIÓN.

Producto marginal / *Marginal product*. Incremento en la producción total que resulta de un pequeño aumento en uno de los FACTORES DE PRODUCCIÓN, conservándose constantes todos los demás factores. (En términos matemáticos, es una derivada parcial de la FUNCIÓN PRODUCCIÓN.) Por tanto, es posible citar el PRODUCTO MARGINAL DEL TRABAJO, LA PRODUCTIVIDAD MARGINAL DEL CAPITAL, etc. –hay tantos productos marginales como factores de producción–. ➤ PRODUCTO MARGINAL DECRECIENTE, LEY DEL.

Producto marginal del trabajo / *Marginal product of labor*. Incremento en la producción que resulta de un pequeño aumento en el insumo TRABAJO. (En términos matemáticos, es la derivada parcial de la FUNCIÓN PRODUCCIÓN con respecto al trabajo.) De acuerdo con la LEY DEL PRODUCTO MARGINAL DECRECIENTE, se supone que después de cierto punto los aumentos del insumo trabajo resultan en incrementos de producción cada vez menores. El producto marginal del trabajo sustenta la teoría de la DEMANDA por trabajo y la determinación de la tasa salarial, debido a que se supone que la empresa ajusta el monto de trabajo que quiere contratar al punto donde los ingresos que obtiene de la venta de la producción del trabajador marginal es exactamente igual al salario que le debe pagar. ➤ TEORÍA DE LA PRODUCTIVIDAD MARGINAL DE LOS SALARIOS.

Producto marginal social / *Marginal social product*. Efecto en el BIENESTAR SOCIAL de un pequeño cambio en la cantidad que se emplea de un INSUMO. Las definiciones de PRODUCTO MARGINAL, INGRESO DEL PRODUCTO MARGINAL Y VALOR DEL PRODUCTO MARGINAL se elaboran de manera implícita en términos de rendimientos privados que se pueden obtener por medio de las ventas de la producción en el MERCADO y que son para el individuo. Sin embargo, puede haber ciertos efectos en el bienestar social que resulten de un incremento en la cantidad de un insumo que se utiliza, el cual difiere de las ganancias directas de los individuos y, por tanto, el producto marginal social del insumo puede ser diferente de su producto marginal "privado". (Para mayor discusión sobre las razones de las divergencias entre los costos y beneficios sociales y privados, con ejemplos, ➤ EXTERNALIDADES.) Cuando el sujeto de referencia en el análisis o en política es el beneficio social, el concepto apropiado es el producto marginal social, en lugar de su producto privado.

Producto nacional / *National product*. ➤ INGRESO NACIONAL.

Producto nacional bruto (PNB) / *Gross national product* (GNP). El PRODUCTO INTERNO BRUTO más el INGRESO que reciben residentes del país por INVERSIONES en el exterior, menos el ingreso que, generado en el mercado interno, corresponde a extranjeros que residen en el exterior.

Producto nacional bruto a costo de factores / *Gross national product at factor cost*. PRODUCTO NACIONAL BRUTO a precios de MERCADO menos todos los impuestos indirectos (➤ TRIBUTACIÓN DIRECTA) y los SUBSIDIOS. ➤ PRODUCTO INTERNO BRUTO A COSTO DE FACTORES.

Producto nacional bruto a precios de mercado / *Gross national product at market prices*. PRODUCTO NACIONAL BRUTO con todos sus bienes y servicios valorados a precios de MERCADO. Puesto que los precios de mercado incluyen los impuestos indirectos (➤ TRIBUTACIÓN DIRECTA) y los SUBSIDIOS, y debido a que los impuestos y los subsidios se consideran sólo como PAGOS DE TRANSFERENCIA, con frecuencia se prefiere medir el producto nacional excluyéndolos. Esto proporciona el monto del producto nacional, exento de IMPUESTOS y subsidios, que se denomina PRODUCTO NACIONAL BRUTO A COSTO DE FACTORES.

Producto nacional neto / *Net national product*. PRODUCTO NACIONAL BRUTO menos DEPRECIACIÓN.

Producto privado neto / *Private net product*. Término que se empleó primero por A. C. PIGOU para designar al producto o INGRESO NACIONAL con el fin de distinguirlo del PRODUCTO SOCIAL NETO.

Producto social neto / *Social net product*. Diferencia entre los BENEFICIOS SOCIALES y los COSTOS SOCIALES que se derivan del empleo de algún FACTOR DE PRODUCCIÓN o de alguna forma de actividad económica.

Productos conjuntos / *Joint products*. Dos o más productos que se elaboran de manera necesaria por el mismo proceso. Por ejem-

plo, la producción de ganado vacuno también produce piel. Sin embargo, es posible tener procesos alternativos que produzcan cualidades y cantidades diferentes de dos productos, permitiendo que sea posible alguna sustitución.

Productos finales / *Final products*. Bienes que se emplean por los consumidores en CONSUMO, que se opone a los INSUMOS que utilizan las empresas en su proceso de producción, o sea, PRODUCTOS INTERMEDIOS. Desde luego, un bien puede ser ambas cosas, por ejemplo, la electricidad.

Productos homogéneos / *Homogemous product*. Cuando los productos de diferentes empresas no se diferencian y son sustitutos perfectos a consideración de los consumidores, se dice que el producto es homogéneo. ➤ COMPETENCIA PERFECTA.

Productos intermedios / *Intermediate products*. Bienes que se utilizan en la producción de otros bienes y no para consumo final, por ejemplo, acero. Algunos bienes pueden, desde luego, tener ambos usos, por ejemplo, la leche, que no sólo se consume en forma directa, sino que también se emplea para hacer productos como chocolate, queso y helados.

México.
Importaciones totales (FOB).

Concepto	*Oct. 84*	*Nov. 84*	*Dic. 84*
Sector público	432.8	361.4	469.6
Sector privado	654.3	632.8	670.1
Total	1087.0	994.3	1139.7
Bienes de consumo	89.0	81.0	74.5
Bienes de uso intermedio	714.2	692.8	759.9
Bienes de capital	283.8	220.5	305.2

FUENTE: Banco de México, *Indicadores económicos*, diciembre de 1985, pág. IV-4.

Programa D / *Schedule* D. ➤ IMPUESTO SOBRE LA RENTA.

Programa E / *Schedule* E. ➤ IMPUESTO SOBRE LA RENTA.

Programa europeo de recuperación / *European Recovery Programme*. En junio de 1947 el Secretario de Estado estadounidense, general G. C. Marshall, declaró en un discurso pronunciado en Harvard el deseo de Estados Unidos de proporcionar ayuda económica a los países cuyos ACTIVOS productivos se habían destruido durante la Segunda Guerra Mundial. Este ofrecimiento no excluía a la URSS y a los países de Europa Oriental pero éstos nunca lo aceptaron. El Programa Europeo de Recuperación resultante se llegó a conocer como AYUDA MARSHALL. 16 países de Europa Occidental participaron en una conferencia en París en 1947, la cual condujo al establecimiento de la ORGANIZACIÓN PARA LA COOPERACIÓN ECONÓMICA EUROPEA en 1948, para coordinar el programa de recuperación en forma conjunta con la ADMINISTRACIÓN ESTADOUNIDENSE PARA LA COOPERACIÓN ECONÓMICA. Se estableció con la encomienda de proporcionar entre 15 mil millones y 17 mil millones de dólares en cuatro años a Europa Occidental.

Programación lineal / *Linear programming*. Conjunto de técnicas matemáticas para encontrar soluciones numéricas a una clase especial de problemas. Estos problemas requieren que se encuentren los mejores valores de ciertas VARIABLES, donde "los mejores" por lo general significa el conjunto de valores que maximizan GANANCIAS O MINIMIZAN costos. Una parte esencial del problema consiste en la existencia de restricciones o limitaciones en el valor de las variables que se pueden seleccionar. Entonces, el problema radica en escoger los mejores valores posibles de entre los permitidos por las restricciones. Ejemplos:

1. El problema de decidir cuánto de seis diferentes productos se debe producir y vender, cuando cada producto requiere cierto monto de TRABAJO, tiempo de las máquinas y espacio en la fábrica por cada unidad que se produce, y cuando además hay límites en monto disponible de esos factores. La combinación de productos más rentables se debe encontrar dentro de las restricciones de recursos disponibles.

2. El problema de decidir cuánto de 12 vitaminas contienen. El objetivo consiste en minimizar el costo de la alimentación, sujeto a su contenido de al menos algún monto mínimo de cada vitamina.

3. El problema de decidir cuánto petróleo crudo embarcar de cada uno de cierto número de campos petrolíferos en diferentes localizaciones a cada una de varias refinerías en diferentes localizaciones, de tal forma que se minimicen los costos de transporte. Las restricciones aquí surgen de que no se puede embarcar de un origen más del petróleo crudo con que cuenta, y no se puede dirigir a un destino más de lo que se necesita.

La característica esencial de la programación lineal es que, como su nombre lo indica, todas las relaciones implicadas deben ser lineales (➤ RELACIÓN LINEAL).

Programación no lineal / *Non-linear programming*. Técnica matemática para resolver ciertas clases de problemas. Al igual que en la PROGRAMACIÓN LINEAL, el objetivo consiste en encontrar los mejores valores de un conjunto de VARIABLES, debido a la existencia de restricciones. La diferencia principal, como el nombre lo indica, es que al menos una de las relaciones del problema no es lineal. En la práctica ocurren con mayor frecuencia los problemas no lineales que los lineales. Sin embargo, debido a su naturaleza especial, la versión lineal es mucho más fácil de resolver, por lo que una forma no lineal se sustituye por una lineal siempre que se piense que es una aproximación cercana de manera aceptable.

Programas de ajuste estructural / *Structural adjustment programmes*. ➤ DESARROLLO ECONÓMICO.

Progresión aritmética / *Arithmetic progression*. Serie de números en la cual cada VALOR difiere por una constante respecto del valor de la anterior, por ejemplo; x, $(a + x)$, $(2a + x)\ldots(an + x)$. ➤ PROGRESIÓN GEOMÉTRICA.

Progresión geométrica / *Geometric progression*. Serie de números en que cada valor es múltiplo constante del que le precede: a saber, x, ax, a^2, $x\,a^3x\ldots\,a^nx$. ➤ PROGRESIÓN ARITMÉTICA.

Progresivo, impuesto / *Tax, progressive*. ➤ IMPUESTO PROGRESIVO.

Proletariado / *Proletariat*. Clase que integran los obreros asalariados de la sociedad capitalista, carecen de propiedad sobre los medios de producción y por ello están obligados a vender su fuerza de trabajo a los dueños del capital. ➤ MARX, KARL.

Promedio / *Average*. Número único que es representativo de un grupo de números, mostrando un valor "central" alrededor del cual se agrupan los números. Así, la puntuación promedio de un bateador indica su comportamiento típico a lo largo de una temporada; el salario promedio de un grupo de trabajadores sugiere el sueldo que esos trabajadores típicamente tienden a ganar. De manera necesaria, algunos o todos los números pueden diferir del promedio –en realidad, tal vez un bateador nunca realice el número exacto de carreras de un promedio; un trabajador quizá nunca obtenga su sueldo promedio–. Pero este promedio es útil si proporciona una idea del valor alrededor del cual los números verdaderos están cercanamente agrupados o, como dicen los estadísticos, una medida de la "tendencia central" de los datos.

De hecho hay varias maneras de calcular un promedio de un grupo de números, y esas diferentes maneras con frecuencia indican valores diferentes. Es erróneo decir "el promedio es…" sin especificar con precisión qué tipo de promedio se está empleando. Los tipos de promedios que se encuentran con más frecuencia son:

1. La media aritmética. Éste es el "promedio" a que se hace referencia de manera más ordinaria en el lenguaje cotidiano: se suma el conjunto de números y el resultado se divide entre la cantidad de éstos. Si un bateador realiza 10 entradas, su puntuación "promedio" o media se encuentra sumando las 10 puntuaciones y dividiéndolas entre 10; el sueldo "medio" de un grupo de 500 trabajadores se encuentra sumando sus sueldos individuales y dividiéndolos entre 500, y así sucesivamente. La media muestra una buena representación de los valores típicos de los números cuando éstos están dispersos de manera uniforme alrededor de la media; es decir, cuando los números están agrupados razonablemente cerca, sin valores extremos mucho más grandes o mucho más pequeños que el resto. Si hay valores extremos, la media tiende a dar una representación inexacta de los valores típicos que toman los números. Así, si se calcula el sueldo semanal medio de cinco hombres, quienes ganaron respectivamente \$ 15 000, \$ 17 000, \$ 18 000, \$ 20 000 y \$ 20 000. La media es:

$$\left(\frac{15\,000 + 17\,000 + 18\,000 + 20\,000 + 20\,000}{5}\right)$$
$$= 18\,000 \text{ semanales}$$

Por otro lado, supóngase que el quinto hombre ganó \$ 55 000 a la semana. El sueldo medio sería, entonces, \$ 25 000 semanales, que es mucho menos representativo del conjunto total de números –casi todos los hombres ganan mucho menos que éste–. Por tanto, en ese caso la media no sería muy satisfactoria.

Con frecuencia, cierto tipo de datos exhiben tales valores extremos, por ejemplo, sueldos e ingresos (► DISTRIBUCIÓN DEL INGRESO), tamaño de las empresas en una industria (► DISTRIBUCIÓN DE LAS EMPRESAS POR TAMAÑO), tamaño de las ciudades en un país, etc. Por tanto, de manera frecuente la media se rechaza como medida apropiada del promedio de éstas, y se tiende a utilizar otro tipo de promedios.

Además, nótese que la utilidad de la media depende de lo cerca que se agrupan los números alrededor de ésta. En el ejemplo del salario medio que se mencionó arriba, los salarios reales se agrupan bastante cerca alrededor de la media de $ 18 000. Sin embargo, supóngase que los sueldos de los cinco hombres fueran: $ 8000, $ 11 000, $ 18 000, $ 26 000 y $ 27 000. En este caso la media es otra vez $ 18 000 semanales, pero, ahora éste no se puede considerar un valor típico, porque los números están mucho más dispersos. En realidad, cada vez que se indica un valor medio, se debería acompañar de una medida que indique qué tan dispersos se encuentran los números alrededor de ésta. ► VARIANZA y DESVIACIÓN ESTÁNDAR.)

2. La mediana. Tipo de promedio que se emplea con frecuencia cuando la media es inapropiada. La mediana de un conjunto de números es la cifra que tiene la misma cantidad de valores menores y de mayores a él. Para encontrar la mediana, primero se arregla el conjunto de números en orden ascendente de acuerdo con la cantidad, como el primer conjunto de valores de sueldos semanales que se mostró arriba. Si el número de valores en el conjunto es impar, la mediana se encuentra en forma inmediata como el número de enmedio; hay cinco valores en el conjunto de tasas salariales, y el valor de enmedio es el tercer número, es decir $ 18 000. Por otro lado, si el número de valores es par, ninguno de éstos es el "número de enmedio". Si, por ejemplo, hubiera cuatro números, el segundo tendría uno abajo de él y dos arriba; el tercer número tendría dos abajo y uno arriba. La solución en el caso de un número par de valores es tomar los dos valores centrales adyacentes (el segundo y el tercero cuando hay cuatro números, el décimo y el decimoprimero cuando hay 20 números, y así sucesivamente), y tomar su media como la mediana. Para ilustrar: supóngase que el conjunto de tasas salariales contiene los cuatro números $ 15 000, $ 17 000, $ 18 000 y $ 20 000. Los dos valores de enmedio son $ 17 000 y $ 18 000. Su media es

$$\$\left(\frac{17\,000+18\,000}{2}\right)=\$15\,500$$

Por tanto, $ 15 500 es la mediana de la tasa salarial. Éste tiene dos números abajo de él ($ 15 000 y $ 17 000) y dos arriba ($ 18 000 y $ 20 000).

Por tanto, al calcular la mediana el valor de enmedio se toma como típico o representativo de todo el conjunto. Las ventajas que ésta tiene sobre la media es que ignora los valores extremos. Así, en el caso que se describe arriba, donde la quinta tasa salarial es de $ 55 000 semanales, la mediana será todavía de $ 18 000 semanales, mientras que la media aumenta a $ 25 000 semanales. De hecho, los dos valores que se encuentran arriba de la mediana se pueden hacer tan grandes como se desee, o los dos que están abajo de ésta tan bajos como se quiera: mientras que el número de valores permanece en cinco, la mediana es $ 18 000 y permanece sin cambio. Por tanto, cuando hay valores extremos entre los más altos del conjunto, la media tenderá a moverse hacia arriba de la mediana; cuando hay valores extremos entre los valores más bajos del conjunto, la media tenderá a irse hacia abajo de la mediana. En cada uno de estos casos, la mediana tenderá a dar una representación más exacta de todo el conjunto de datos.

3. La moda. Es el valor que ocurre con mayor frecuencia en el conjunto. Así, en el conjunto $ 15 000, $ 17 000, $ 18 000, $ 20 000 y $ 20 000, la moda es $ 20 000. Si se suprimen los últimos $ 20 000, el conjunto no tendrá moda. Si se agrega al conjunto un valor de $ 15 000, el conjunto tendrá dos modas (será "bimodal"), una de $ 15 000 y otra de $ 20 000. La moda frecuentemente es de interés por sí misma: es importante saber cuál sueldo se obtiene con más frecuencia que cualquier otro; el tamaño de familia que se encuentra más veces que cualquier otro, etc. Sin embargo, es posible que en algunas circunstancias la moda sea mucho menos representativa de todo el conjunto de datos que la media o la mediana. Cuando es representativa, su valor es muy cercano a los valores de estas últimas. Por tanto, la media o la mediana tienden a emplearse de manera más general en el trabajo estadístico.

4. La media geométrica. Ésta se calcula como la n-ésima raíz del producto de n números. Por ejemplo, la media geométrica de 1 y 4 es $\sqrt{1\times 4}=\sqrt{4}=2$. En forma similar, la media geométrica de 1, 2, 3, 13.5, es $\sqrt[4]{1\times 2\times 3\times 13.5}=\sqrt[4]{81}=3$.

La media geométrica se utiliza sobre todo para calcular tasas de crecimiento promedio de un determinado número de periodos. Aunque

calcular la media geométrica a partir de esta definición resulta laborioso, el procedimiento se simplifica porque el logaritmo del factor de crecimiento de la media geométrica es la media aritmética de los logaritmos de las tasas de crecimiento. ➤➤ PROMEDIO PONDERADO.

Promedio, costo / *Cost, average*. ➤ COSTO PROMEDIO.

Promedio ponderado / *Weighted average*. Forma de media aritmética (➤ PROMEDIO) que se elabora multiplicando primero cada número por otro que se designa como su importancia relativa, sumando los productos resultantes y dividiendo después entre la suma de los números que se utilizan como ponderaciones. El objetivo de "ponderar" los números es simplemente obtener un promedio general que refleje en forma correcta las diferentes importancias relativas de los elementos. Por ejemplo, supóngase que se desea un número que muestre el cambio promedio en el costo de suministrar a una familia los satisfactores básicos entre ahora y el futuro. Un método consiste en elegir el conjunto de elementos que se consideren como satisfactores básicos, ver cómo varían sus PRECIOS y calcular una media aritmética simple. Supóngase que existen tres bienes implicados y que los precios corrientes, como porcentajes de sus precios iniciales, son 120, 115 y 125 respectivamente. La media simple de ellos es

$$\frac{120+115+125}{3}=120$$

Sin embargo, si se quiere que el promedio proporcione una representación exacta de la modificación en el costo de vida de la familia, se deben considerar las diferencias en la importancia relativa de los bienes. Por ejemplo, si gastan más de su ingreso en el segundo bien, cuyo precio corriente es de sólo 115% en relación con su precio anterior, su costo de vida desde luego aumenta menos que si gastaran la mayor parte de su ingreso en el tercer bien, cuyo precio es 125% de su valor anterior. En realidad, tomar un promedio simple no ponderado supone de manera implícita que cada elemento tiene en forma exacta la misma importancia o, en este ejemplo, que una tercera parte del ingreso se gasta en cada bien. En lugar de ello, supóngase que 30% del ingreso se gasta en el primer bien, 60% en el segundo y sólo 10% en el tercero. Entonces, parece natural ponderar cada porcentaje con su participación en el gasto total, y así obtener el promedio ponderado como:

$$\frac{\left(\frac{30}{100}\right)\times 120+\left(\frac{60}{100}\right)\times 115+\left(\frac{10}{100}\right)\times 125}{30}$$

$$=\frac{30}{100}+\frac{60}{100}+\frac{10}{100}$$

$$\frac{36+69+12.5}{1}=117.5$$

Este valor es menor que el anterior porque los aumentos de precios más pequeños tienen las ponderaciones más altas y viceversa. Cuando las ponderaciones que se emplean se expresan como porcentajes o proporciones, el denominador por lo general es igual a uno, y éste se puede utilizar para simplificar los cálculos. Sin embargo, esto no sucede de manera necesaria. Supóngase que se piensa que la importancia relativa de esos tres porcentajes se puede expresar mejor por las ponderaciones 3, 12 y 1. Esto es, se considera al primer elemento como tres veces más importante que el tercero y al segundo como cuatro veces más importante que el primero. Entonces, se construye el promedio ponderado como:

$$\frac{3\times 120+12\times 115+125}{3+12+1}=$$

$$\frac{360+1380+125}{16}=\frac{1865}{16}=117$$

Con claridad, a mayores diferencias en los valores de los elementos, mayor es la sensibilidad del valor promedio final a la elección de ponderaciones determinadas. ➤ NÚMERO ÍNDICE; PROBLEMA DE LOS NÚMEROS ÍNDICE; ÍNDICE DE PRECIOS AL MENUDEO.

Promedios móviles / *Moving average*. Serie de PROMEDIOS que se calculan a partir de grupos de números que se encuentran en una serie. Cada grupo se obtiene sumando el número próximo de la serie y omitiendo el anterior; por ejemplo, la serie:

2, 4, 6, 20, 10,

$$\frac{2+4}{6}=3 \qquad \frac{4+6}{2}=5$$

$$\frac{6+20}{2}=13 \qquad \frac{20+10}{2}=15$$

Se genera una serie nueva (3, 5, 13, 15), la cual es un promedio móvil de la primera. Los grupos no necesariamente deben ser de dos, sino que pueden ser de tres o más, dependiendo de la amplitud de la serie original. Nótese

que en la serie derivada se redujo el tamaño relativo del espacio en el cuarto lugar de la serie original. Los promedios móviles se utilizan para corregir SERIES DE TIEMPO y así identificar con más facilidad las tendencias. ➤ JEVONS, W. S.; SLUTSKY, E.

Promoción de ventas / *Sales promotion*. ➤ PUBLICIDAD.

Propaganda / *Advertising*. ➤ PUBLICIDAD.

Propensión a la importación / *Propensity to import*. Relación entre los niveles de INGRESO e IMPORTACIÓN. Por lo general, se esperaría que la DEMANDA de una FAMILIA por bienes del extranjero dependiera de su ingreso, al igual que su demanda por bienes que se producen en el interior. En forma similar, se esperaría que la demanda de las empresas por bienes extranjeros –materias primas, maquinaria, componentes, etc.– dependiera de su producción. Entonces, la demanda de la economía en su conjunto por importaciones depende del INGRESO NACIONAL.

1. La propensión media a la importación es la razón del valor total de las importaciones al ingreso nacional. Es la proporción del ingreso nacional que se gasta en importaciones.

2. La propensión marginal a la importación es la proporción de un incremento en el ingreso nacional que se gasta en importaciones. Por ejemplo, si el ingreso nacional aumenta en 100 dólares y las importaciones lo hacen en 20 dólares, la propensión marginal a importar es

$$\frac{\$20}{\$100} = \frac{1}{5}$$

La propensión marginal a la importación es un concepto útil en dos formas. Primero, se puede medir con precisión y es constante de manera relativa a través del tiempo, por lo que se puede emplear para predecir el incremento en las importaciones que resulta de un aumento en el ingreso. Para continuar con el ejemplo anterior, si la propensión marginal a importar se estima en 1/5 y se espera que el ingreso nacional se incremente en 10 mil millones de dólares, entonces es posible predecir que las importaciones aumentarán en 2 mil millones de dólares. Esto es muy útil desde el punto de vista del control de la economía y la BALANZA DE PAGOS. En segundo lugar, la propensión marginal a importar determina, entre otras cosas, el valor del MULTIPLICADOR y se requiere una estimación de éste si es posible predecir los efectos sobre el ingreso de cada cambio en INVERSIÓN, gasto del gobierno (➤ PRESUPUESTO), exportaciones o TRIBUTACIÓN. Aunque en el corto plazo las propensiones media y marginal a la importación se pueden tomar como constantes de manera relativa, se debe recordar que reflejan las demandas por bienes del exterior de las empresas y las familias y, por tanto, se influyen por **1.** Los precios relativos de los bienes extranjeros y de los nacionales, **2.** Los gustos, y **3.** La tecnología y otros factores, de los cuales cualquiera o todos pueden cambiar a través del tiempo.

Propensión al ahorro / *Propensity to Save*. ➤ PROPENSIÓN MEDIA AL AHORRO; PROPENSIÓN MARGINAL AL AHORRO.

Propensión al consumo / *Propensity to consume*. ➤ PROPENSIÓN MEDIA AL CONSUMO; PROPENSIÓN MARGINAL AL CONSUMO.

Propensión marginal al ahorro (PMA) / *Marginal propensity to save* (MPS). Proporción de un incremento en el ingreso que se ahorra. Puesto que un incremento en parte se ahorra y en parte se consume, la PMA es igual a uno menos la PROPENSIÓN MARGINAL AL CONSUMO. La PMA desempeña un papel importante en la teoría del MULTIPLICADOR de J. M. KEYNES. De hecho, en su forma más simple, el multiplicador se calcula como 1/PMA. El corolario de la "ley psicológica fundamental" de Keynes acerca de que la PMC disminuye a medida que el ingreso aumenta, consiste en que la PMA se incrementa a medida que el ingreso aumenta. ➤ FUNCIÓN CONSUMO; DETERMINACIÓN DEL INGRESO, TEORÍA DE LA.

Propensión marginal al consumo (PMC) / *Marginal propensity to consume* (MPC). Proporción de un pequeño aumento en el INGRESO que se destina para aumentar el gasto en CONSUMO. El valor de la PMC se deriva de la pendiente de la FUNCIÓN CONSUMO. En forma típica, se espera que sea menor que 1. Esto es, un incremento en el ingreso conduce a un aumento menor en el gasto en consumo, siendo la diferencia el ahorro. La PMC la determinó primero J. M. KEYNES y forma una parte importante de su teoría del MULTIPLICADOR. De hecho, Keynes afirmó que a medida que el INGRESO NACIONAL aumenta la PMC disminuye, era una "ley psicológica fundamental". Es decir, que cuanto más rica es la gente, mayor es la proporción de un incremento en el ingreso que se destina al ahorro. ➤➤ DETERMINACIÓN DEL INGRESO, TEORÍA DE LA; PROPENSIÓN MARGINAL AL AHORRO.

Propensión media al ahorro (PMA) / *Average propensity to save* (APS). Complemento de la PROPENSIÓN MEDIA AL CONSUMO. La PMA se define como la proporción del INGRESO de un individuo o de toda la economía que no se gasta en consumo de bienes y servicios, es decir, que se ahorra (➤ AHORRO). Por tanto, se mide

como 1 PMC. Por lo general es cierto que a medida que se incrementa el ingreso de un individuo de la economía, una mayor proporción del ingreso se ahorra, es decir, la PMA aumenta. ►► FUNCIÓN CONSUMO.

Propensión media al consumo (PMC) / *Average propensity to consume* (APC). Para la economía, es el valor total del gasto en bienes de consumo y SERVICIOS dividido entre el valor del INGRESO NACIONAL. Por tanto, es la proporción del ingreso nacional que se destina al CONSUMO. En forma similar, la propensión media al consumo de un individuo es la proporción de su INGRESO que destina al consumo. Debido a que el ingreso se puede gastar o ahorrar, el valor más bajo que puede tomar la PMC es cero (todo el ingreso se ahorra) y el más alto es uno (todo el ingreso se consume). Por lo general, es cierto que a mayores niveles de ingreso de una economía o de un individuo, menor es la PMC y mayor la proporción que se ahorra. ► FUNCIÓN DE CONSUMO; PROPENSIÓN MARGINAL AL CONSUMO.

Propiedad / *Ownership*. ► SEPARACIÓN DE LA PROPIEDAD Y EL CONTROL.

Propiedad pública / *Public ownership*. ► INDUSTRIAS NACIONALIZADAS.

Propietario / *Proprietorship*. ► PROPIETARIO ÚNICO.

Propietario único, negociante único / *Sole proprietorship, sole trader*. Negocio propiedad de una persona. La mayoría de las pequeñas empresas son de negociantes únicos o SOCIEDADES. ►► COMITÉ BOLTON; LEY DE COMPAÑÍAS.

Proporcional, impuesto / *Tax, proportional*. ► IMPUESTO PROPORCIONAL.

Proporciones variables, ley de las / *Variable proportions, law of*. ► RENDIMIENTOS DECRECIENTES, LEY DE LOS.

Propuestas / *Tenders*. Ofrecimientos para suministrar a un PRECIO fijo. Una CASA DE DESCUENTO o una CASA DE BOLSA, que proponen una emisión de CERTIFICADOS DE LA TESORERÍA, por ejemplo, ofrecen tomar determinada cantidad de certificados a cierto precio.

Prospecto / *Prospectus*. Folleto que publica una empresa o institución, en forma previa o simultánea a la colocación pública de acciones o deuda, a través del mercado de valores. La distribución y edición de prospectos es un requisito que marca la ley y tiene por objeto difundir los datos financieros más relevantes de la empresa emisora para facilitar la decisión de compra de los posibles compradores. ►► BANCA DE INVERSIÓN; EMISORA; MERCADO DE EMISIONES NUEVAS; LANZAMIENTO.

Protección / *Protection*. Imposición de TARIFAS O CUOTAS para restringir el flujo de IMPORTACIONES. Los argumentos a favor del proteccionismo y en contra del LIBRE COMERCIO tienen su origen en los periodos iniciales de la discusión económica, pero alcanzaron su nivel máximo durante la era mercantilista (► MERCANTILISMO). Los argumentos toman muchas formas. Las actividades económicas domésticas, sobre todo la agricultura, se deben conservar a un nivel alto para estar prevenidas en caso de que las fuentes externas se supriman durante una guerra. En forma similar, se deben proteger industrias clave que tengan un papel importante en la defensa, con el fin de evitar depender de un productor extranjero. En condiciones de CAPACIDAD EXCEDENTE, la protección incrementa el empleo por medio del traslado de la demanda de los productos al exterior hacia la producción interna, y por medio de un aumento en el superávit de la BALANZA DE PAGOS, posibilita que el INGRESO agregado aumente por medio del efecto MULTIPLICADOR. La protección también posibilita que las nuevas industrias desarrollen un tamaño óptimo –el ARGUMENTO DE LA INDUSTRIA INFANTE–. La protección se puede emplear como contrapeso al DUMPING y como una medida de represalia contra las restricciones de otros países. El caso de la protección en los PAÍSES EN DESARROLLO se expuso por el profesor PREBISCH. Los países en desarrollo experimentan una declinación de sus TÉRMINOS DE INTERCAMBIO en el largo plazo. A medida que aumenta su INGRESO REAL, la demanda por manufacturas importadas se incrementa en forma más rápida que la demanda por sus exportaciones desde los países avanzados, con una consecuente presión sobre la balanza de pagos. La protección puede mejorar sus términos de intercambio, causando reducción en el precio de sus manufacturas importadas que se deriva de la menor demanda y también se puede emplear como medio de asignación de la oferta limitada de DIVISAS. ►► UNIONES ADUANERAS; ACUERDO GENERAL SOBRE ARANCELES Y COMERCIO; TARIFAS A LA IMPORTACIÓN.

Protección de contingencia / *Contingency protection*. El uso de anti- ► DUMPING e ► IMPUESTOS COMPENSATORIOS como medidas insidiosas para proteger la industria doméstica de la competencia internacional. Bajo varios tratados internacionales desde finales de la Segunda Guerra Mundial (►► ACUERDO GENERAL SOBRE TARIFAS Y COMERCIO; Organización Mundial del Comercio) (OMC), considerable progreso se ha hecho en la liberación del ► COMERCIO INTERNACIONAL ante las medidas proteccionistas (►► PROTECCIÓN). La aplicación de ► ARANCELES en contra de los productos extranjeros vendidos por proveedores foráneos por debajo de su precio normal o en

contra de las importaciones que han recibido subsidios son generalmente admitidos, el propósito de estos aranceles se consideran como un correctivo a las distorsiones de los precios de mercado sin afectar la integridad de los principios del libre mercado. Sin embargo, ha habido un considerable crecimiento en el número de aplicaciones presentadas, alcanzando un pico en 2001, y esto ha conducido a la sospecha de que los aranceles están siendo utilizados para restringir el comercio. Las ambigüedades pueden ser explotadas sobre el significado de precio "normal" y en las dificultades para obtener datos. Además, la necesidad de defender un caso es en sí mismo un costo para el exportador acusado. Un exportador puede ser inducido a ajustar su precio simplemente para evitar una audiencia. En 2000, la OMC encontró que el Acta Anti Dumping de 1916 era contraria a los acuerdos de comercio de la OMC, ya que el Acta permitía aplicar penas civiles y criminales, para ser impuestas por las Cortes de EUA a los comerciantes encontrados culpables de dumping, mientras que las reglas de la OMC limitan la protección nada más a la imposición de aranceles compensatorios. En 2001, la OMC encontró que la ► UNIÓN EUROPEA (UE) contravino las regulaciones de la OMC en los métodos que aplicó para determinar el monto por el cual los productos vendidos en la UE por debajo de sus precios en el propio mercado del exportador.

Prueba de ingresos / *Means test*. Durante la DEPRESIÓN de la década de los treintas, en Gran Bretaña se distribuyeron beneficios a las personas no cubiertas por el seguro nacional de desempleo. El nivel de los beneficios se decidió de acuerdo con los resultados de una investigación sobre el INGRESO y la RIQUEZA del receptor potencial y sus relaciones. ►► DESEMPLEO.

Publicidad / *Advertising*. Publicidad de bienes y servicios que se hace con la finalidad de proporcionar a compradores potenciales información acerca de los precios, disponibilidad y cualidades de los productos en una forma lo más persuasiva posible. Desde luego que para que los MERCADOS trabajen de manera eficiente, los compradores deben estar bien informados, y la propaganda desempeña un papel importante en el proceso de información. Sin embargo, algunos economistas argumentan que el hecho de que la propaganda la proporcionen los vendedores de los productos, conduce a distorsiones. Es posible que haya una sobreexhibición de propaganda, en el sentido de que se produzca una cantidad de mensajes publicitarios superior a la que los consumidores estarían dispuestos a pagar si se vendieran en forma separada; pero, debido a que están obligados a pagar por la publicidad en la forma de bienes más caros, no tienen alternativa. Los opositores de este punto de vista señalan el fracaso de los productos más baratos que no cuentan con publicidad, como los productos "marca libre", en desplazar los más caros que sí cuentan con ésta, y sugieren que la oposición se deriva de una desaprobación paternalista de la "irracionalidad" de los consumidores. Claro que puede haber sesgos en la información que se presenta a los compradores y la información relacionada con las características verdaderas del producto puede ser baja, con un uso preponderante de estratagemas para explotar la psicología del consumidor en una forma favorable al producto. Esto puede explicar el crecimiento de nuevas fuentes de información objetiva, por ejemplo, revistas, sobre una amplia gama de productos. Los efectos de la publicidad en el grado de COMPETENCIA en un mercado también se han analizado de manera amplia (► COMPETENCIA ATOMIZADA; COMPETENCIA PERFECTA). Se ha sugerido que la publicidad puede llevar a una mayor CONCENTRACIÓN en una industria, en parte porque es un instrumento de DIFERENCIACIÓN DEL PRODUCTO, y en parte también porque puede permitir a una compañía alcanzar ECONOMÍAS DE ESCALA y por tanto, vender más barato que sus competidores. Además, es posible que la publicidad incremente las BARRERAS DE ENTRADA en una industria, puesto que una compañía nueva puede tener que incurrir en pesados gastos para sobrellevar los derechos de marca. Hay una fuerte creencia entre muchos economistas de que la publicidad tiende a ser excesiva en las industrias oligopólicas productoras de bienes de consumo, como detergentes para el hogar, bebidas y tabaco. En cierta forma, la publicidad se puede concebir como un sistema organizado de hombres de negocios, donde el consumo de lo que producen los medios masivos de comunicación se subsidia con los beneficios de un impuesto (la asignación de publicidad) al consumo de bienes.

"Puerta delantera" / "*Front door*". ► "PUERTA TRASERA".

"Puerta trasera" / "*Back door*". Cuando las CASAS DE DESCUENTO están escasas de fondos pueden, como último recurso (► PRESTAMISTA DE ÚLTIMO RECURSO), ir al BANCO CENTRAL y vender sus tenencias de BILLETES DE LA TESORERÍA a la tasa de descuento o TASA BANCARIA. Ésta es una operación de "puerta del frente". Sin embargo, cuando la tasa bancaria es muy alta y las casas de descuento están en dificultades tempora-

les el AGENTE del gobierno les puede comprar billetes a la tasa de mercado para disminuir el problema sobre su LIQUIDEZ. Esta operación se denomina de "puerta trasera". A la INFLACIÓN también se le llama "impuesto" o "gravamen" por la "puerta trasera".

Puerto libre / *Free port*. Puerto que acepta carga sin la imposición de ninguna TARIFA O IMPUESTO. Hamburgo y Shannon son puertos libres en la COMUNIDAD ECONÓMICA EUROPEA. Existen alrededor de 400 zonas de puertos libres en todo el mundo. (➤ REINTEGRO DE DERECHOS DE ADUANA; ZONAS EMPRESARIALES; ZONAS DE LIBRE COMERCIO.)

Pulverización de las acciones / *Stock split*. Emisión de ACCIONES nuevas que se distribuye a los accionistas sin incrementar su CAPITAL total. El objeto de una pulverización de las acciones consiste en reducir el precio promedio de cotización de las acciones para promover su venta.

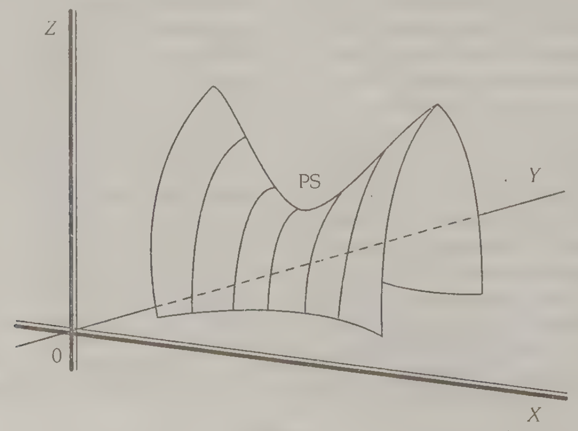
Punto de la silla de montar / *Saddle point*. **1.** Una combinación de valores de las ➤ VARIABLES INDEPENDIENTES en una función es tal que el valor resultante de la función es un máximo en una dimensión y un mínimo en otra. Imagine una función $Y = f(X, Z)$. Si Y aumenta, entonces se reduce en tanto X aumenta, y si disminuye entonces sube cuando Z, la función puede tener un punto de silla de montar donde esté en un pico con respecto a X, y es canal con respecto a Z (véase diagrama en el cual el punto de la silla está indicado por PS). **2.** Un ➤ EQUILIBRIO que es estable (➤ ANÁLISIS DE ESTABILIDAD) en algunas direcciones, pero no en otras. Por ejemplo, podemos preguntar si existe una tendencia para el precio de una industria de converger hacia el precio de equilibrio. Si es cierto que converge sólo cuando inicia a ciertos niveles, pero que no converge si inicia desde otros puntos, el equilibrio se conoce como punto de la silla.

Punto de riesgo / *Peril point*. Término que se emplea por la Comisión Arancelaria de Estados Unidos para describir el punto más allá del cual las reducciones arancelarias amenazarían la existencia de la industria nacional. (➤ PRECIO PROVOCADOR.)

Punto de saturación / *Saturation point*. Nivel después del cual no se espera que aumente el consumo *relativo* de un producto o servicio. Se define en términos de una razón, por ejemplo, posesión de algún aparato doméstico por familia o porcentaje de personas. Una vez que se alcanza el punto de saturación, el crecimiento de la demanda disminuye a niveles determinados por el crecimiento de la población y el remplazo, aunque en algunos casos las predicciones de los puntos de saturación se falsean por el surgimiento de la propiedad múltiple, por ejemplo, de automóviles y televisores. ➤➤ CURVA LOGÍSTICA; PARTICIPACIÓN EN EL MERCADO.

Puntos del oro / *Gold points*. ➤ PUNTOS NUMERARIOS.

Puntos numerarios / *Specie points*. Límites entre los cuales el TIPO DE CAMBIO entre dos MONEDAS fluctuaba en el PATRÓN ORO. Por ejemplo, antes de la Primera Guerra Mundial era posible comprar la misma cantidad de oro en Londres con 1 libra esterlina que en Nueva York por 4.87 dólares, y, por tanto, la tasa de cambio paritaria era de 1 libra esterlina por 4.87 dólares. Si la libra disminuyera a menos de 4.87 dólares en Londres, sería rentable para un mercader embarcar oro desde Estados Unidos para saldar sus DEUDAS, si el costo del flete y el SEGURO fuera menor que la diferencia entre la tasa nominal y la vigente en Londres. Por tanto, en la práctica la tasa nunca se redujo en un monto mayor al costo de embarque.





Quesnay, Francois (1694-1774). Cirujano de profesión, fue secretario de la Academia Francesa de Cirugía y editó su revista oficial. Fue médico de Madame de Pompadour. Sus principales trabajos sobre economía aparecieron en varios artículos en la *Encyclopedie en* 1756 y 1757, así como en el *Journal de l'agriculture du commerce et des finances* en 1765 y 1767. El *Tableau Économique y Máximes*, un comentario al *Tableau*, se publicaron en 1758; el *Tableau* determinó tres clases sociales y mostró cómo las transacciones fluían entre ellas. Las tres clases eran: **1.** Los terratenientes, **2.** Los granjeros y trabajadores del campo y **3.** Otros, denominados la "clase estéril". Sólo el sector agrícola producía valor superavitario y el resto únicamente reproducía lo que consumía (► MARX, KARL). Anticipó el temor de MALTHUS al subconsumo debido al AHORRO excesivo. El INGRESO neto se reduce si los flujos en el *Tableau* disminuyen por retrasos en el gasto. Éste fue el primer intento de construir un MODELO MACROECONÓMICO de insumo-producto de la economía (► ANÁLISIS DE INSUMO-PRODUCTO). De hecho, el progreso en este campo esperó la aplicación de la ÁLGEBRA MATRICIAL y la computación (► LEONTIEF, W. W.). Quesnay sugirió un impuesto único, "*l'impót unique*" al ingreso neto que proviene de la tierra, señalando que al hacer esto, la nación ahorraría costos de recolección de impuestos. Sólo la agricultura produce superávit, por tanto, en última instancia aporta todos los impuestos de cualquier forma (► GEORGE, H.; MILL, J. S.). Fue el personaje principal del grupo de economistas que se denominan FISIÓCRATAS, que surgieron en Francia entre 1760 y 1770.



Racionalidad limitada / *Bounded rationality.* La idea de que los agentes económicos no tienen la fuerza cognoscitiva para hacer decisiones precisas acerca de su óptimo comportamiento. Por tanto, ellos intentarán ser racionales, pero en la práctica, hacen selecciones sobre la base de reglas comunes. En particular, puede suceder que los agentes no actúen para maximizar algún objetivo, sino simplemente para obtener la satisfacción de un resultado. La frase fue acuñada por ➤ SIMON, quien aplicó el concepto al estudio del comportamiento organizacional. ➤➤ SATISFACTORIO; COSTOS DE TRANSFERENCIA.

Racionamiento cuantitativo / *Quantitative rationing.* Nombre dado a uno de los cuatro estados que pueden existir en una economía cuando hay DEMANDA EXCEDENTE U OFERTA EXCEDENTE, persistentes en el MERCADO DE TRABAJO o en el mercado de bienes y servicios. El racionamiento cuantitativo es un área de la MACROECONOMÍA dentro de la tradición de J. M. KEYNES (➤ ECONOMÍA KEYNESIANA). La que se enfoca al estudio del DESEQUILIBRIO, en contraste con la ECONOMÍA NEOCLÁSICA, la cual está predominantemente dirigida hacia el comportamiento de las economías donde todos los mercados se ajustan.

En la teoría del racionamiento cuantitativo, tanto en el mercado de trabajo (donde las firmas compran y las familias venden) como en el de bienes (donde las familias compran y las firmas venden) los precios no son flexibles. El nivel de salarios debe ajustarse hasta equilibrar el mercado de trabajo y el nivel de precios compensar el mercado de bienes. Si los salarios y los precios son semifijos o inelásticos a corto plazo, aparecerá un desequilibrio porque los precios y salarios no compensan los mercados; esto ocasionará que ciertos compradores o vendedores queden "racionados" respecto de lo que quieren comerciar. Una vez que la cantidad constriñe los mercados, la efectividad de las señales de los precios queda minada; apareciendo cuatro regímenes diferentes en las siguientes situaciones:

a) INFLACIÓN REPRIMIDA; existe demanda excedente en ambos mercados, en el de trabajo y en el de bienes (los compradores son racionados en ambos mercados).
b) DESEMPLEO KEYNESIANO: existe oferta excedente en ambos mercados, en el de trabajo y en el de bienes (los vendedores son "racionados" en ambos mercados; ellos no pueden vender todo lo que quisieran).
c) DESEMPLEO CLÁSICO: existe exceso de oferta en el mercado de trabajo y demanda excedente en el mercado de bienes.
d) SUBCONSUMO; existe demanda excedente en el mercado de trabajo y oferta excedente en el mercado de bienes.

No obstante el supuesto de que los precios y los salarios son semifijos en el corto plazo, la implicación más importante del racionamiento cuantitativo es que, aunque los precios sean flexibles a largo plazo, con el desempleo keynesiano habrá muy poca o ninguna tendencia para que la economía vuelva hacia el equilibrio. Esto contrasta con otras DOCTRINAS ECONÓMICAS que afirman que, mientras los precios y salarios sean flexibles, todos los mercados se ajustarán con el tiempo.

Rawls, John (1921-2002). Teórico político estadounidense, cuyo principal trabajo, *Una teoría de la justicia* (1971), diseñó una base para jerarquizar los resultados sociales –una función implícita de ➤ BIENESTAR SOCIAL–. Su noción fue que el bienestar social debe ser definido simplemente en términos de bienestar del mínimo de los que están bien –la denominada ➤ ESTRATEGIA DE MAXIMIN–. El bienestar del resto de la población debe ser tratado sólo como la regla de desempate para jerarquizar los dife-

rentes resultados que fueron irrelevantes para el último de los que están bien. Rawls derivó esta idea postulando que es un principio que elegiríamos para vivir, si se nos preguntase el tomar la decisión antes de que nosotros fuésemos a saber si somos ricos o pobres.

Razón corriente / *Current ratio.* Razón de los PASIVOS corrientes a los ACTIVOS corrientes de un negocio. Los activos corrientes por lo regular exceden a los pasivos corrientes. La diferencia entre los dos es el CAPITAL DE TRABAJO, el cual se financia por lo general con recursos de largo plazo. El monto de capital de trabajo que se requiere varía de acuerdo con el tipo de negocios y con sus prácticas comerciales –por ejemplo, las proporciones de su producción que se venden al contado y con CRÉDITO a tres meses–, por lo que la razón corriente no es una guía en forma universal útil de la solvencia de un negocio. ➤ ➤RAZÓN DE LIQUIDEZ.

Razón de activos de reserva / *Reserve asset ratio.* ➤ CONTROL DE CRÉDITO.

Razón de activos tangibles netos / *Net tangible asset ratio.* ➤ RAZONES FINANCIERAS.

Razón de autofinanciamiento / *Selffinancing ratio.* Fondos de INVERSIÓN que se derivan del INGRESO no distribuido, como proporción de los fondos de inversión totales en cualquier periodo contable. ➤ AUTOFINANCIAMIENTO.

Razón de concentración / *Concentration ratio.* ➤ ÍNDICE DE CONCENTRACIÓN.

Razón de efectivo / *Cash ratio.* **1.** Razón de las tenencias de EFECTIVO de un banco a sus depósitos de PASIVOS. ➤➤ RAZÓN DE LIQUIDEZ; BANCA. **2.** Para una empresa individual, la proporción de sus pasivos corrientes al efectivo en mano, incluyendo DEPÓSITOS BANCARIOS, y algunos pagos pendientes de los clientes.

Razón de liquidez / *Liquidity ratio.* **1.** Proporción de los ACTIVOS totales de un banco que se conservan en forma de EFECTIVO y activos LÍQUIDOS. En general, estos últimos consisten en DINERO que se presta a las CASAS DE DESCUENTO para que se recupere en forma rápida, y en BONOS de corto plazo que emite el gobierno y otros prestatarios. Por acuerdo, en el Reino Unido los BANCOS COMERCIALES no deben dejar caer esta razón abajo de 28%. Desde el punto de vista histórico, la importancia de la razón de liquidez es un indicador de la capacidad del banco para resolver las demandas del público por liquidez. Sin embargo, por muchas décadas esta consideración ha cesado de tener significado como determinante de su nivel y estabilidad, y la razón de liquidez ya no está en uso directo como un medio de control del crédito bancario. ➤ CONTROL DE CRÉDITO; RAZÓN DE EFECTIVO. **2.** Razón de activos líquidos a PASIVOS corrientes de un negocio. También se denomina RAZÓN DE EFECTIVO; es una prueba muy burda de SOLVENCIA.

Razón de patrimonio / *Net worth ratio.* ➤ RAZONES FINANCIERAS.

Razón de reserva / *Reserve ratio.* ➤ SUFICIENCIA DE CAPITAL.

Razón de stock a ventas / *Stock-sales ratio.* ➤ ROTACIÓN DE INVENTARIOS.

Razón incremental capital-producto / *Incremental capital-output ratio.* ➤ CAPITAL-PRODUCTO. RAZÓN INCREMENTAL.

Razones capitalizadas / *Capitalized ratios.* Razones que describen la ESTRUCTURA DE CAPITAL de una compañía indicando la proporción de cada tipo de VALOR emitido, por ejemplo, capital contable a número de acciones.

Razones de operación / *Operation ratios.* Varias medidas de la eficiencia de un negocio, por ejemplo, la tasa de operación o la TASA DE UTILIZACIÓN DE LA CAPACIDAD, la razón de stock a ventas, la razón de rotación de trabajadores, la razón de acreedor a deudor y otras RAZONES FINANCIERAS.

Razones financieras / *Financial ratios.* **1.** En forma específica, medidas de solvencia. Las principales medidas son: la RAZÓN CORRIENTE, la RAZÓN de ENDEUDAMIENTO o de EFECTIVO NETO (deuda a largo plazo entre efectivo neto), COBERTURA de DIVIDENDO, COBERTURA DE INTERESES y la razón de ACTIVOS netos tangibles (total de activos tangibles menos PASIVO a corto plazo e intereses minoritarios respecto de deuda a largo plazo). Todas estas razones son medidas de los activos o del ingreso disponible a los oferentes de CAPITAL de un negocio. **2.** Por lo general, los cálculos que se basan en las cuentas de la compañía y otras fuentes, tales como el MERCADO DE VALORES, están diseñados para indicar la rentabilidad u otros aspectos financieros de un negocio, por ejemplo, rendimiento neto de activos RAZÓN PRECIO-UTILIDADES y razón ventas a capital (➤ ROTACIÓN DE INVENTARIOS). ➤➤ TASA DE RENDIMIENTO.

R-cuadrada / *R-squared.* ➤ COEFICIENTE DE CORRELACIÓN MÚLTIPLE.

Reacomodo de capital / *Capital reswitching.* Fenómeno que desempeñó un papel importante en la controversia sobre la TEORÍA DEL CAPITAL entre un grupo de economistas representados por el profesor J. V. ROBINSON de Cambridge, Inglaterra, y un grupo de Cambridge, Mass., Estados Unidos, encabezados por los profesores P. A. SAMUELSON y R. SOLOW. De manera específica, se puede demostrar que la proposición de que la INVERSIÓN aumenta a medida que disminuye la TASA DE RETORNO (➤ TASA INTERNA DE RE-

TORNO) requerida, puede no ser válida de hecho. Es posible imaginar que a medida que la tasa interna de retorno requerida cae, los ingresos se moverían desde los métodos de producción menos INTENSIVOS EN CAPITAL, hasta los más intensivos, por lo que la tasa de inversión crecería. Sin embargo, es posible demostrar que, bajo circunstancias tan plausibles, la tasa de retorno podría alcanzar un nivel al cual las empresas se moverían de regreso, es decir, se reacomodarían desde los métodos de producción más intensivos en capital hasta los menos intensivos, causando que la inversión caiga a medida que la tasa de retorno disminuye. Esta posibilidad socava el modelo NEOCLÁSICO en que se basó el argumento de Cambridge, Mass. (➤ WICKSELL, EFECTO DE LOS PRECIOS).

Rearrendamiento / *Lese-back*. Acuerdo en el cual el dueño de una propiedad la vende a una persona o institución y entonces la toma en arrendamiento por un periodo y renta determinados. El rearrendamiento con frecuencia se emplea por compañías que quieren destinar para otros fines CAPITAL que tienen invertido en edificios.

Rebajas a las exportaciones / *Export rebates*. ➤ REINTEGRO DE DERECHOS DE ADUANA; INCENTIVOS A LA EXPORTACIÓN.

Recargo a la importación / *Import surcharge*. Incremento temporal en las tarifas de importación (➤ TARIFAS A LA IMPORTACIÓN) que se diseñan para corregir un déficit de BALANZA DE PAGOS de corto plazo y estabilizar el TIPO DE CAMBIO. En agosto de 1971 el gobierno de Estados Unidos impuso un recargo de 10% en alrededor de 50% de las importaciones. Se retiró en diciembre de 1971, en la época del ACUERDO SMITHSONIANO.

Recesión / *Recession*. Caída en el CICLO ECONÓMICO que se caracteriza por dos trimestres sucesivos de tasas de crecimiento negativas en el PRODUCTO NACIONAL BRUTO real. ➤➤ DEPRESIÓN.

Recibo de depósito americano (RDA) / *American Depository Receipt* (ADR). Un documento emitido por un banco estadounidense contra ➤ acciones depositadas en él o en un banco de ultramar. El RDA circula como un documento al portador (➤ BONOS AL PORTADOR), en efecto dando título a las acciones subyacentes.

Recibo de depósito de la tesorería (RDT) / *Treasury deposit receipt* (TDR). Instrumento del gobierno británico para obtener préstamos en los BANCOS COMERCIALES en forma compulsiva, que se utilizó durante la Segunda Guerra Mundial. Los RDT en realidad fueron CERTIFICADOS DE LA TESORERÍA no vendibles, que pagaban una tasa de interés de 1 1/8%. Se emitieron por primera vez en 1940 y alcanzaron un total de 1800 millones de libras en 1945, después se sustituyeron en forma gradual por certificados de la Tesorería.

Reciclaje / *Recycling*. Proceso mediante el cual se transfieren los fondos a través de las instituciones financieras internacionales desde países superavitarios en la cuenta corriente de su BALANZA DE PAGOS hacia países que tienen déficit. El gran incremento en el precio del petróleo, que se inició por la ORGANIZACIÓN DE PAÍSES EXPORTADORES DE PETRÓLEO en 1973 y 1974, generó problemas de reciclaje sin precedente. En 1974 los países de la OPEP tenían un superávit en su cuenta corriente de 59.5 mil millones de dólares de los países de la ORGANIZACIÓN PARA LA COOPERACIÓN ECONÓMICA y el DESARROLLO (OCDE) y el déficit similar entre los PAÍSES EN DESARROLLO. Las transferencias de fondos de los países superavitarios para inversión o ayuda económica en los países deficitarios se realizó de manera principal a través de los bancos (➤ BANCA) de los países avanzados.

Reciprocidad / *Reciprocity*. **1.** Práctica que en ocasiones se denomina política de "comercio leal" o de "pedir a mi vecino", por medio de la que los gobiernos extienden unos a los otros concesiones o restricciones similares en comercio. Se refleja en la política estadounidense que se contempla en las Leyes de Acuerdos sobre Comercio Recíproco de 1934; la Ley de Expansión Comercial de 1962, la cual hizo posible la RONDA KENNEDY SOBRE NEGOCIACIONES COMERCIALES bajo el ACUERDO GENERAL SOBRE ARANCELES Y COMERCIO; y, de manera reciente, en la Ley de Comercio de 1974. **2.** Reciprocidad o saldos compensatorios, nombres con los que se designa, en la terminología bancaria, a los saldos que, como parte habitual del costo en el otorgamiento de un crédito, el usuario de este último conserva con el banco otorgante.

Recurso de propiedad común / *Common property resource*. Recurso para el cual no existen DERECHOS DE PROPIEDAD privada, por ejemplo, a todos los ciudadanos se les permite el acceso a un lago para pescar, nadar, etc., por lo que el lago sería considerado como un recurso de propiedad común. De manera similar, cualquier persona puede pescar en alta mar fuera de las aguas territoriales, por lo que el alta mar es un recurso de propiedad común en escala mundial. La economía predice que el comportamiento orientado a la obtención de GANANCIAS, que puede ser benéfico en muchos contextos, puede tener un resultado indeseable en el caso de los recursos de propiedad común. Primero, los recursos tenderán a

ser sobreutilizados, por lo que se podría predecir una sobrepesca en los ejemplos anteriores. Esto es debido a que cada individuo, al decidir acerca de la escala de su propio uso del recurso ignora el efecto que puede tener sobre los rendimientos de otros individuos (► EXTERNALIDADES). Por ejemplo, el hombre que pesca en un lago sólo considera lo que él puede atrapar, e ignora el efecto que esto puede tener sobre las capturas disponibles para otros. Si todos los pescadores se comportan en esta forma, entonces habrá una sobrepesca en el lago; en segundo lugar, para un individuo no es redituable hacer inversiones para conservar el recurso, puesto que no se puede apropiar de los beneficios de éste, sino que están disponibles para compartirse por todos los que tienen acceso al recurso. Por esas razones se dice que hay una FALLA DEL MERCADO en el caso de los recursos de propiedad común. ► ANÁLISIS COSTO-BENEFICIO.

Recursos / *Resources*. Son los "agentes" o FACTORES DE PRODUCCIÓN que se emplean en una economía o empresa para producir y distribuir bienes y servicios. Se clasifican de manera convencional en: TIERRA, TRABAJO y CAPITAL; cada uno de éstos es un nombre genérico para un conjunto tal vez grande de servicios productivos. La categoría "tierra" incluye: RECURSOS NATURALES, propiedades de tierra y fuentes de agua, de manera simple la capacidad de que se construya en ellos. "Trabajo" es un término que resume los servicios de trabajadores manuales y no manuales, los servicios de un agente al juntar dos partes al igual que los que proporciona un operador de una máquina o un mecánico automotriz. Por último, la categoría "capital" se refiere a los servicios que se suministran en forma de maquinaria, edificios, herramientas y otros instrumentos productivos, los cuales son bienes que se fabrican para producir otros bienes, que aumentan en forma considerable la PRODUCTIVIDAD de la tierra y el trabajo y que sólo se pueden obtener utilizando posibilidades de consumo corriente. En ciertos casos las distinciones entre categorías no se pueden aplicar de manera rígida, por ejemplo, un trabajador altamente capacitado se podría considerar mejor como un bien de capital que como una unidad de trabajo.

La característica más importante de los recursos consiste en que son escasos en forma relativa –esto es, en relación con el flujo total de bienes y servicios que la sociedad desearía producir con ellos–. Esta escasez relativa crea una correspondiente necesidad de asignación, y el estudio de la forma en que las economías capitalistas (► CAPITALISMO) llevan a cabo este proceso de asignación de recursos ha sido durante mucho tiempo la preocupación principal de la MICROECONOMÍA.

Recursos naturales / *Natural resources*. MERCANCÍAS que se encuentran en la naturaleza, a diferencia de las que se fabrican por completo en procesos de producción. Por lo regular, se distingue entre los recursos naturales *renovables* y los *no renovables*. Ejemplos del primer tipo son: bosques, bancos de pesca y animales de caza salvajes. La característica esencial de éstos consiste en que, por medio de la elección de un nivel de consumo corriente adecuado, la cantidad total en existencia no disminuye y de hecho puede aumentar. También es posible incrementar sus montos por medio de actividades como plantación de bosques o cría de peces. En el caso de recursos no renovables, como petróleo crudo, carbón y depósitos de minerales, no es posible remplazar los montos que se consumen. Debido a que las cantidades que existen de ellos son finitas, el consumo continuo al final resulta en su agotamiento. Esta diferencia se debe reflejar en los MODELOS económicos que se utilizan para analizar las rutas de tiempo de consumo óptimo. Nótese que todos los recursos naturales requieren la aplicación de otros FACTORES DE PRODUCCIÓN con la finalidad de estar disponibles para sus usos finales en consumo o producción y que, en este aspecto, son similares a otras mercancías. La diferencia esencial consiste en que es imposible ignorar los aspectos de la producción que se relacionan con el tiempo o aspectos "dinámicos" en el caso de los recursos naturales. Con respecto a los recursos no renovables se debe considerar el consumo acumulado a través del tiempo al igual que la tasa de consumo en un periodo específico. En el caso de los recursos renovables se debe tomar en cuenta cómo el consumo durante cierto periodo afecta el proceso dinámico de crecimiento y reproducción de esos recursos. Los problemas de los recursos naturales estuvieron entre las primeras áreas de la MICROECONOMÍA que se examinaron utilizando métodos de la TEORÍA DEL CONTROL ÓPTIMO.

Reflación / *Reflation*. Política MACROECONÓMICA que se diseña para expandir la DEMANDA AGREGADA con el fin de restaurar los niveles del INGRESO NACIONAL de pleno empleo. Las medidas reflacionistas típicas incluyen la expansión de la OFERTA DE DINERO, con las consecuentes reducciones en las TASAS DE INTERÉS, aumentos en el

GASTO del gobierno y reducción en impuestos (➤ KEYNES, J. M).

Regateo / *Bargaining*. La interacción entre los participantes a una transacción mediante la cual deciden en la asignación del excedente que ellos crean por entrar en la transacción. Si un automóvil vale € 10 000 para un comprador potencial y € 9000 para el propietario, existe un potencial de ganancia de riqueza de € 1000 por la venta. El comprador estaría dispuesto a comprarlo en € 9999, y el vendedor a venderlo por € 9001. De alguna manera un precio tiene que fijarse entre estos dos *precios de reservación*. En este caso, una vez que ellos han decidido entrar en transacción, la negociación entre ellos puede ser similar a un ➤ JUEGO QUE SUMA CERO, o a un problema de ➤ MONOPOLIO BILATERAL. Los economistas han usado la ➤ TEORÍA DE JUEGOS para buscar las mejores estrategias de regateo, y los resultados potenciales de situaciones de regateo más complicadas, por ejemplo, una en la cual el excedente a ser dividido se reduce entre más negocian las partes. ➤ ARBITRACIÓN.

Regateo de la pena / *Plea bargaining*. Práctica judicial estadounidense mediante la cual la procuraduría puede optar por reducir los cargos que pesan sobre un inculpado, si éste denuncia a otros culpables. ➤ DILEMA DEL PRISIONERO; INFORMACIÓN PRIVILEGIADA; INVASOR; MERCADO DE VALORES; O. P. A.

Registrado, capital / *Capital registered*. ➤ CAPITAL AUTORIZADO.

Regla de la elasticidad inversa / *Inverse elasticity rule*. La regla que dice, si los precios se desvían del costo marginal (➤ PRECIO A COSTO MARGINAL), es mejor para los márgenes comerciales ser los más altos para aquellos productos que tienen la demanda más inelástica. Por este argumento, articulado por primera vez por Ramsay es también conocido como *precio Ramsay*. Si fuéramos a gravar ciertos bienes, el impuesto debería ser el más alto en los bienes que la gente de todas maneras continuará comprando, y bajo en aquellos ítems que son muy sensitivos al precio. Mantener estas reglas minimizará el efecto de distorsión del impuesto, porque esto significa que los consumidores se comportarán casi de la misma manera que si no hubiese impuesto. El mismo principio puede ser aplicado para asignar los costos fijos a diferentes consumidores cuando el ➤ COSTO MARGINAL está por debajo del ➤ COSTO PROMEDIO en una industria en particular. Aunque esta idea ha alcanzado amplia aceptación, no resiste el ➤ ANÁLISIS DEL EQUILIBRIO GENERAL. Si todas las mercancías van a ser gravadas, por ejemplo, la regla de elasticidad inversa no se aplica.

Regla de oro / *Golden rule*. **1.** La idea de que el gobierno sólo debe endeudarse cada año para financiar la ➤ INVERSIÓN, no para financiar el ➤ GASTO CORRIENTE. Esto implica que el ➤ PRE-SUPUESTO CORRIENTE debe estar en equilibrio. Satisfacer la regla de oro a través del ciclo económico se volvió una política oficial del gobierno de Gran Bretaña desde 1997. En ese tiempo, el gasto de ➤ INVERSIÓN DEL SECTOR PÚBLICO NETO representaba un poco menos de 1 % del producto interno bruto –la ley del gobierno podría ser interpretada como decir que debería haber un ➤ DÉFICIT PRESUPUESTAL ESTRUCTURAL no mayor a esto en cualquier año–; **2.** El nivel de ahorro e inversión de que disfruta una economía con ➤ CRECIMIENTO EQUILIBRADO debería soportar, con objeto de maximizar el valor a largo plazo del consumo per cápita (➤ TEORÍA DE CRECIMIENTO ÓPTIMO). La regla se mantiene, bajo un número de supuestos restrictivos, que la tasa de crecimiento de la población, producción, y las existencias de capital debe ser igual a la ➤ TASA DE INTERÉS REAL. Esto es mencionado como la *regla de la tasa de interés biológica*, como ésta estipula los proyectos deben ser descontados (➤ DESCONTAR) a la tasa de crecimiento de la población. Esto implica que la participación de las utilidades en la economía debería ser igual a la participación del ahorro y la inversión. NOTA: Las definiciones **1** y **2** mencionadas arriba están claramente relacionadas. Si la definición **2** se mantiene, será el caso cuando el gobierno se suscribe a la regla de la definición **1** en que tendrá pagos de intereses de su deuda iguales al valor de su endeudamiento. Por lo que dicho gobierno estará en una posición sustentable y equilibrada. Estará endeudándose para invertir, y los rendimientos que obtenga sobre su inversión serán justo para financiar su deuda. Por tanto, la conducta del gobierno en la definición **1** es consistente con la regla de oro expresada en la definición **2**.

Regla de Taylor / *Taylor rule*. Una regla simple para fijar las tasas de interés con vista a mantener la inflación estable. La regla, producida por Taylor de la Universidad de Stanford, dice:

Tasa de interés a corto plazo = 2
+ tasa de inflación
+ 0.5 (desviación de la meta de inflación)
+ 0.5 (brecha de producción)

El 2 es derivado del promedio histórico de la tasa real de interés. Añada a esto la tasa ac-

tual de inflación, y usted obtiene la tasa real promedio a largo plazo. Las próximas dos líneas dicen que las tasas deben ser más altas que esto –entre más alta es la tasa de inflación sobre la meta más alta es la operación de la economía sobre su capacidad a largo plazo– (► BRECHA DE PRODUCCIÓN). Si la inflación estaba sobre la meta y la brecha de producción era cero, la tasa de interés real debería ser de 2%.

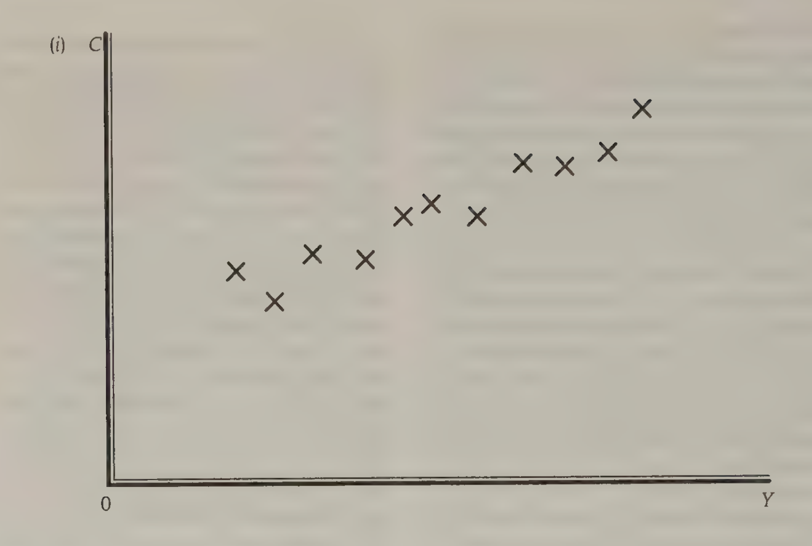
Taylor escribió acerca de esta regla en ambos sentidos, como una descripción aproximada de lo que los bancos centrales hacen realmente cuando fijan las tasas, y como posible prescripción de lo que consiste la regla para una política monetaria sensata, responsable. En la práctica, la regla necesita ser calibrada para los diferentes países, sin olvidar que la "brecha de producción" no es una variable fácil de observar.

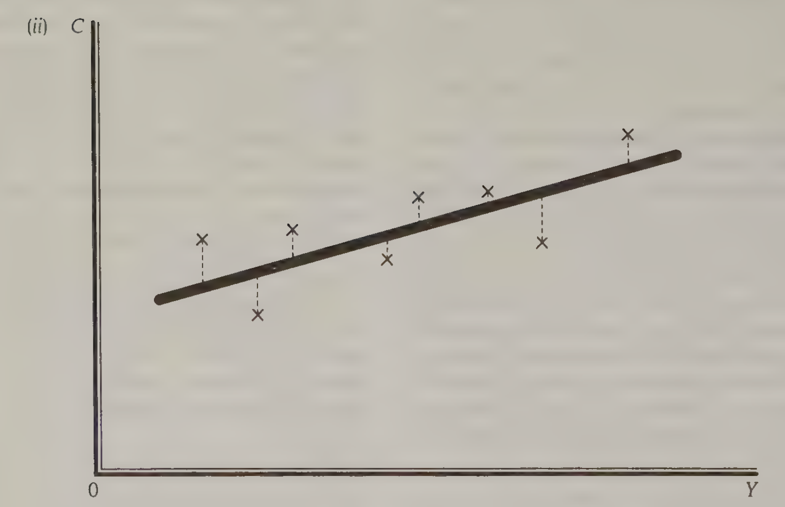
Los bancos centrales prefieren mantener más un aire de discreción inteligente sobre la conducción de sus políticas que seguir reglas, pero hasta cierto punto ellos siguen involuntariamente la regla de Taylor. Esto hace a la regla un útil punto de comparación contra el cual se pueden juzgar las políticas reales.

Regresión por mínimos cuadrados / *Least squares regression*. Método por medio del cual se cuantifica la relación entre dos o más VARIABLES. Tómese, por ejemplo, el problema de cuantificar la relación entre el gasto de los consumidores *C*, por un lado, y su INGRESO disponible *Y*, por el otro. La teoría económica conduce a esperar que se encuentren relacionados en forma estrecha, y se desearía comprobarlo; también habría interés en realizar predicciones cuantitativas de las consecuencias de ciertos tipos de cambio en los componentes de la DEMANDA AGREGADA (► FUNCIÓN CONSUMO; DETERMINACIÓN DEL INGRESO, TEORÍA DE LA; MULTIPLICADOR). Se empieza por medir los valores de *C* y *Y* en puntos sucesivos en el tiempo. Se plantea la HIPÓTESIS lineal de que $C = a + bY$; es decir, el gasto de los consumidores depende en forma lineal del ingreso (► RELACIÓN LINEAL). Esto no es necesario de manera estricta; es posible asumir algunas otras formas en relación entre *C* y *Y* con tal que, con transformaciones adecuadas de las variables, se termine con una relación lineal: $C^1 = a + bY^1$. El problema básico en el análisis de regresión consiste en encontrar, en cierto sentido, los "mejores" valores de *a* y *b*, y entonces decidir si en realidad se presenta esa relación (empleando técnicas de INFERENCIA ESTADÍSTICA). Si se trazan en un "diagrama de dispersión" los pares de los valores de ingreso y CONSUMO que se observan con los años, se podría parecer al diagrama (*i*); si toda la información se presenta alrededor de una línea recta, no habrá necesidad del análisis de regresión. El hecho de que éste casi nunca es el caso con la información económica, se racionaliza con el argumento de que, aunque la verdadera relación implícita es como se señala arriba, hay un "término de error aleatorio" que se denomina *e* y que influye en los valores reales que se observan de *c* de manera no sistemática, año con año. Así, la *C real*, que se denota por $\hat{C}$, en realidad se determina por la relación $\hat{C} = a + bY + e$, por lo que el problema consiste en encontrar *a* y *b*, es decir, adecuar una línea a la dispersión de puntos del diagrama (*i*) de la mejor forma posible. La regresión por mínimos cuadrados es un método para lograr esto (véanse diagramas, pág. 344). El razonamiento es el siguiente. Cualquier línea que se traza a través de la dispersión de puntos implica una relación determinada entre *C* y *Y*, y también un conjunto determinado de diferencias entre $\hat{C}$, el consumo real, y *C*, el consumo "pronóstico" con la línea que se ha adecuado. Esas diferencias $C - C$, son estimaciones de *e*, los términos de error. El método de los mínimos cuadrados, entonces, propone que la *mejor* línea que se traza, en el sentido de tener ciertas propiedades estadísticas muy deseables, es la línea que hace que la suma de los cuadrados de las diferencias entre $\hat{C}$ y *C* sea la más pequeña posible, es decir, la que implica la "mínima suma de cuadrados". De todas las líneas que es posible trazar, sólo una tiene esta propiedad, y existen algunos procedimientos estándar para encontrar cuál de ellas es, y los valores de *a* y *b* que implica.

Regresivo, impuesto / *Tax, regressive*. ► IMPUESTO REGRESIVO.

Regulación / *Regulation*. Política gubernamental que revisa y controla las actividades económicas de cierto tipo de EMPRESAS PRIVADAS. Dichas políticas surgen debido a la necesidad de prevenir los abusos del poder irrestricto de los MONOPOLIOS o porque ciertos productos se caracterizan como BIENES PÚBLICOS o generan EXTERNALIDADES. En Estados Unidos, las EMPRESAS DE SERVICIO PÚBLICO se gobiernan con regulaciones porque se les permite operar como monopolios en cierta área geográfica. Los ferrocarriles se regulan desde 1887 y a partir de entonces también entraron en varios tipos de regulaciones las aerolíneas, los oleoductos y el transporte terrestre. Por lo general, se considera a la regulación como una alternativa a la nacionalización (► INDUSTRIAS NACIONALIZADAS) como forma





de controlar los MONOPOLIOS NATURALES. La principal característica distintiva consiste en que la propiedad permanece en manos privadas, en tanto que el Estado ejerce control sobre los precios y tal vez la inversión a través de una entidad o comisión reguladora.

Regulación de la tasa de rendimiento / *Rate of return regulation.* Una forma de ➤ REGULACIÓN, común para los servicios públicos en EUA, bajo la cual las firmas son prevenidas de ganar una elevada ➤ TASA DE RENDIMIENTO. Bajo tal régimen, los incrementos de precios se encapsulan hasta los niveles en que se excede la tasa de rendimiento fijada. Este precio es invariablemente menor que el precio que cargaría un monopolista para maximizar sus utilidades. ➤➤ EFECTO AVERCH-JOHNSON; REGULACIÓN DE PRECIOS.

Regulación de precios / *Price regulation.* Una forma de regulación, común en Gran Bretaña, en la que los precios del proveedor no se permite que suban por arriba de cierto nivel. La regulación está diseñada para prevenir el abuso de una posición de ➤ MONOPOLIO. La legislación reguladora de Gran Bretaña se ha aplicado a los proveedores de teléfonos, gas, electricidad y agua. En cada caso el diseño ha com-

partido ciertas características: *a*) los aumentos en los precios aprobados se fijan por adelantado para algunos años, típicamente cuatro o cinco; *b*) existe una *revisión* al final de cada periodo, en el cual se decide el régimen que prevalecerá para el siguiente; y *c*) los aumentos permitidos se especifican con respecto al ➤ ÍNDICE DE PRECIOS AL MENUDEO (IPM), y pueden ser, por ejemplo, IPM menos 4.5 % cada año (esto protege a la firma regulada en contra de la ➤ INFLACIÓN). Bajo la regulación de precios, si las firmas pueden mantener sus costos bajos pueden obtener grandes utilidades. Esto les da el incentivo para ser eficientes, lo que no existe bajo la regulación de la ➤ TASA DE RENDIMIENTO. Pero ha sido sugerido que, en cada periodo de revisión, el regulador observe la tasa de rendimiento para decidir qué nueva fórmula de precio será aplicada, reduciendo, por tanto, la diferencia ente los dos tipos de esquema. ➤➤ EFECTO AVERCH-JOHNSON; MONOPOLIO; MONOPOLIO NATURAL; REGULACIÓN.

Regulación prudencial / *Prudential regulation.* ➤ SUFICIENCIA DE CAPITAL.

Regulaciones de la Unión Europea / *Regulations of the European Union.* ➤ DIRECTIVAS DE LA UNIÓN EUROPEA.

Reintegro / *Drawback.* ➤ REINTEGRO DE DERECHOS DE ADUANA.

Reintegro de derechos de aduana / *Customs drawback.* Rembolso de impuesto de aduana (➤ ARANCELES) que se paga sobre bienes importados que se han reexportado o utilizado en la fabricación de bienes exportados.

Re-intermediación / *Re-intermediation.* ➤ DESINTERMEDIACIÓN.

Reinversión / *Ploughing back.* ➤ AUTOFINANCIAMIENTO.

Relación de inventarios / *Stock appreciation.* ➤ REVALUACION DE LAS EXISTENCIAS.

Relación lineal / *Linear relationship.* Relación matemática que, en su forma más simple, muestra una línea recta cuando se dibuja en dos dimensiones. Así, la ecuación $y = a + bx$ describe una línea recta cuando se asignan valores a a y b. La característica esencial de la relación lineal consiste en que, no importa qué tan grande sea x, un cambio de una unidad en ella siempre conduce un cambio en y de b unidades. La relación lineal se puede generalizar para hacer que y dependa de dos o más variables, por ejemplo, $y = a$ y $bx + cz + dw$.

Relaciones de área-volumen / *Area-volume relationship.* ➤ ECONOMÍAS DE ESCALA.

Relaciones de producción / *Production relations.* Conjunto de relaciones económicas que se establecen entre las personas, en forma independiente de su conciencia y de su voluntad, en el proceso de producción, cambio, distribución y consumo de los bienes materiales. La base de las relaciones de producción se encuentra en las relaciones de propiedad sobre los medios de producción. El dueño de los medios de producción tiene la posibilidad o la ventaja de poder explotar a las personas que carecen de medios de producción y están en condición de rentar o vender su fuerza de trabajo. ➤ MARX, KARL.

Rembolso diferido / *Deferred rebate.* Rembolso o descuento que se hace en una compra y se acumula durante un periodo determinado para estimular a los compradores a permanecer adquiriendo mercancías en un lugar específico. También se denomina *rembolso agregado.* ➤ COMISIÓN DE MONOPOLIOS. La mayoría de las tiendas grandes y otros comerciantes promueven esta práctica en periodos estacionales de ventas bajas o altas: a mitad de año, en Navidad, fechas históricas, personajes, etcétera.

Remesas en camino / *Items in the process of collection.* El cliente de una institución bancaria solicita una linea de crédito, la cual es necesaria para respaldar el servicio de remesas. El banco toma en firme al cliente, "salvo buen cobro", cheques cobrables en el país o en el extranjero, encargándose de cobrarlos a través de sus corresponsales.

Rendimiento / *Yield.* INGRESO que se obtiene de un VALOR como proporción de su precio de mercado corriente. Así, el *rendimiento del dividendo* es el DIVIDENDO corriente como porcentaje del precio de mercado de un valor. El *rendimiento de las utilidades* es un número teórico que se basa en el último dividendo pagado, como porcentaje del precio de mercado corriente. Por lo regular, el *rendimiento al vencimiento* se aplica sólo a los valores de interés fijo y es el pago de intereses sobre la vida restante del valor, más o menos la diferencia entre el precio de compra y el valor de redención, es decir, el rendimiento de las utilidades ajustadas considerando cualquier pérdida o ganancia de CAPITAL al vencimiento. Con los valores de renta fija, el interés nominal es poco probable que sea igual al rendimiento real. UN VALOR NO REDIMIBLE en la forma de un bono del gobierno que tiene un rendimiento fijo, un VALOR PARITARIO y un precio de mercado, genera un rendimiento de utilidades distinto. El rendimiento de las utilidades fluctúa con el precio del valor, aumentando cuando éste disminuya y viceversa. ➤➤ VALORES DE BORDE DORADO.

Rendimiento al vencimiento / *Redemption yield.* ➤ RENDIMIENTO.

Rendimiento corriente / *Current yield.* ➤ RENDIMIENTO.

Rendimiento de activos / *Return on assets.* Debido a que las previsiones virtuales autorizadas de depreciación y amortización son insuficientes para cubrir las necesidades de CAPITAL de TRABAJO y la compra futura de ACTIVOS, debido a la INFLACIÓN, una sociedad no lucrativa, independientemente de la buena fe de sus objetivos, tiene que ser capaz de generar suficientes recursos financieros para autofinanciarse. Por ejemplo, un hospital que no pueda tener la capacidad de adquirir los equipos más eficientes para atender a sus pacientes, se verá desplazado por otros más competitivos; de igual manera, una asociación que no puede cubrir sus activos desaparece. Para evitar el fracaso, el precio de sus servicios debe cubrir el costo del capital de trabajo y una reserva para adquisición de nuevos activos fijos, ya que en caso de endeudarse, el alto costo del dinero la descapitaliza. A nivel país es necesario cubrir cuando menos la FORMACIÓN DE CAPITAL NETO del mismo, junto con un excedente para nuevos activos y pago a los acreedores; de no ser así, una inminente descapitalización le impedirá cubrir sus compromisos y catalizará un estallido social de funestas consecuencias políticas. ➤ RENDIMIENTO DE LA INVERSIÓN.

Rendimiento de ganancias / *Earnings yield.* ➤ RENDIMIENTO.

Rendimiento del impuesto / *Tax yield.* Monto de DINERO que resulta cuando la tasa impositiva se aplica al valor monetario de la BASE GRAVABLE, menos los costos de recolección del impuesto.

Rendimiento del inversionista / *Investor's yield.* ➤ TASA INTERNA DE RETORNO.

Rendimiento en dividendos / *Dividend yield.* ➤ RENDIMIENTO.

Rendimiento fijo / *Flat yield.* RENDIMIENTO de un VALOR de interés fijo que se calcula expresando el INTERÉS pagadero anual como una proporción de su precio de compra. Omite cualquier descuento por la diferencia entre el precio de compra y el de redención. ➤ VALORES REDIMIBLES.

Rendimiento nominal / *Nominal yield.* Retorno o RENDIMIENTO sobre un VALOR en el cual el DIVIDENDO O INTERÉS se expresa como porcentaje del VALOR NOMINAL del título, a diferencia de su precio de mercado.

Rendimiento sobre el capital empleado (RSCE) / *Return on capital employed* (ROCE). ➤ TASA DE RETORNO.

Rendimientos a escala / *Returns to scale.* Incrementos en la producción que resultan de aumentar la escala de alguna actividad productiva. Supóngase que las cantidades de todos los INSUMOS que se utilizan para producir una cantidad determinada de un bien se incrementan en la misma proporción, por ejemplo, 50%. Si la producción aumenta en proporción mayor, por ejemplo, 55%, se dice que los rendimientos a escala son crecientes; si la producción aumenta en la misma proporción (50%), entonces se dice que los rendimientos a escala son constantes; y si la producción se incrementa en proporción menor, se dice que los rendimientos a escala son decrecientes. O sea, que los rendimientos a escala se refieren a la forma en que cambia la producción cuando lo hace la escala de insumos en conjunto. En efecto, la naturaleza de los rendimientos a escala influye la forma en que varían los costos de producción. Si los rendimientos a escala son crecientes, un cambio proporcional en la producción requiere cambios proporcionales menores en las cantidades de insumos, y se esperaría entonces que los costos aumenten menos que en forma proporcional con la producción, implicando una reducción en el costo por unidad, es decir, un menor COSTO PROMEDIO. En forma similar, rendimientos a escala decrecientes implican costos promedio crecientes. Debido a que se refieren a cambios en los insumos, los rendimientos a escala son de manera necesaria un concepto de LARGO PLAZO.
La utilidad del concepto de rendimientos a escala reside en su papel como instrumento de clasificación. Proporciona una forma conveniente de clasificación de ciertos tipos de condiciones tecnológicas. Para una explicación de las razones de los rendimientos a escala crecientes y decrecientes, ➤ ECONOMÍAS DE ESCALA Y DESECONOMÍAS. Nótese que los rendimientos a escala se refieren a la relación insumo y producto, en tanto que las economías de escala se refieren a la relación entre costo y producción, por lo que sólo las fuentes de economías y deseconomías de escala basadas en la relación insumo-producto son también fuentes de rendimientos a escala crecientes y decrecientes, en forma respectiva.

Rendimientos crecientes / *Increasing returns.* ➤ ECONOMÍA DE ESCALA.

Rendimientos decrecientes / *Decreasing returns.* ➤ DESECONOMÍA; RENDIMIENTOS A ESCALA.

Renta / *Rent.* PRECIO que se paga por unidad de tiempo por los servicios de un BIEN DURABLE y, en particular, TIERRA y edificio. Así, es posible referirse a la renta de una casa o de un pedazo de tierra. Pero, además, se puede rentar una computadora, en lugar de comprarla, o un aparato de televisión, y los pagos por

ese concepto se denominan rentas. En economía, con frecuencia se le da un significado más específico a este término (➤ RENTA ECONÓMICA). ➤➤ CUASI-RENTA; RICARDO, D.

Renta económica / *Economic rent*. Excedente del pago total a un factor de PRODUCCIÓN (TIERRA, TRABAJO O CAPITAL) sobre sus pagos de TRANSFERENCIA totales. Por ejemplo, una estrella de cine puede recibir un ingreso anual de 100 000 dólares. Si no fuera una estrella de cine, su ocupación podría ser vendedor de zapatos y ganar 10 000 dólares al año. Si ésta fuera la única alternativa, cualquier ingreso superior a 10 000 dólares al año sería suficiente para que decidiera permanecer como estrella de cine. Por tanto, es posible calcular su renta económica en 90 000 dólares al año. ➤➤ CUASI-RENTA.

Rentista / *Rentier.* Oferente de CAPITAL que recibe a cambio pagos en forma de INTERESES y DIVIDENDOS. Sin embargo, no proporciona servicios empresariales: no participa en la administración de la empresa (➤ EMPRESARIO). La palabra es de origen francés y se deriva de "*rente*" que significa interés

Repelente de tiburones / *Shark repellants* Conjunto de medidas jurídicas, financieras, sindicales y políticas de defensa anti-O. P. A. a las que recurren las empresas BLANCO. ➤ INVASOR; MERCADO DE VALORES.

Repo / *Repo.* Diminutivo de reporto. Contrato de venta y recompra en los que los fondos son prestados a través de la venta de valores a corto plazo (➤ MERCADO DE DINERO) con la condición de que los instrumentos sean recomprados en una fecha dada. Usado entre los ➤ BANCOS CENTRALES y el mercado de dinero como parte de las ➤ OPERACIONES DE MERCADO ABIERTO. Inicialmente desarrollados en EUA los repos son usados ampliamente como método de endeudamiento por las grandes corporaciones, bancos e instituciones no bancarias. ➤➤ REPO DE BORDE.

Repo de borde / *Gilt repos.* El mercado en las ventas acordadas y recompra de ➤ BONOS DE BORDE DORADO (➤ REPO) introducidos por el ➤ BANCO DE INGLATERRA en enero de 1996. En dos meses desde su lanzamiento, el mercado abierto de repo de borde era mucho mayor que el ➤ MERCADO DE LETRAS (➤ MERCADO DE DINERO), el tamaño restringido del cual ha obstaculizado las ➤ OPERACIONES DE MERCADO ABIERTO. El mercado de repo de borde fue lanzado para incrementar la atracción de los bordes para los inversionistas extranjeros y reducir el costo de financiar el ➤ DÉFICIT DEL GOBIERNO, pero pueden ser usados por el Banco de Inglaterra como los repos son usados por el ➤ BUNDESBANK y el ➤ SISTEMA DE LA RESERVA FEDERAL.

Reporte Beveridge / *Beveridge report.* ➤ INFORME BEVERIDGE.

Reporte Brandt / *Brandt report.* ➤ INFORME BRANDT.

Reporte Radcliffe / *Radcliffe report.* ➤ INFORME RADCLIFFE.

Requerimiento de efectivo neto del sector público (RENSP) / *Public sector net cash requirement* (PSNCR). Anteriormente denominado requerimiento de endeudamiento neto del sector público. Una medida del déficit del gobierno, en términos del efectivo necesario para cerrar la brecha entre ingresos y gastos. Ésta fue considerada como la primera medida de la política fiscal de Gran Bretaña durante la década de 1980, especialmente durante el periodo cuando el impacto del endeudamiento público en la oferta monetaria era considerado una componente importante en la política antiinflacionaria. La medida fue degradada en 1998, remplazada por el ➤ ENDEUDAMIENTO NETO DEL SECTOR PÚBLICO y la ➤ REGLA DE ORO.

Requerimiento de reserva / *Reserve requirement.* ➤ SUFICIENCIA DE CAPITAL.

Requerimientos de acceso / *Disclosure requirements.* ➤ COMPAÑÍA PRIVADA.

Requerimientos de préstamos del gobierno central (RPGC) / *Central government borrowing requirement* (CGBR). Parte de los REQUERIMIENTOS DE PRÉSTAMOS DEL SECTOR PÚBLICO relacionados con el gobierno central. También recibe la denominación de ENCAJE LEGAL.

Requerimientos de préstamos del sector público (RPSP) / *Public sector borrowing requirement* (PSBR). Monto neto en que se espera que los ingresos propios del gobierno resulten insuficientes o (EX-POST) el monto en que resultaron insuficientes, tal como se presenta en las cuentas nacionales. Los RPSP se financian por el aumento de billetes y monedas en circulación, los incrementos en la deuda comerciable y no comerciable y los incrementos en la deuda con el Banco Central después de realizar deducciones por cambios en el financiamiento oficial en el exterior, como los giros netos del Fondo Monetario Internacional. ➤➤ DEUDA NACIONAL.

Reservas de capital / *Capital reserves.* ➤ RESERVAS DE LA COMPAÑÍA.

Reserva de contingencia / *Contingency reserve.* ➤ GASTO PÚBLICO.

Reservas de la compañía / *Company reserves.* GANANCIAS que se retienen en el negocio y se aportan para propósitos específicos. La Ley de Compañías requiere que se haga una distinción entre las reservas de dividendos y las de CAPITAL. Las primeras, a criterio del consejo directivo, se pueden distribuir como DIVIDEN-

DOS a los accionistas de CAPITAL PROPIO, pero las últimas no. Las reservas de capital se crean cuando se emiten acciones nuevas a un PREMIO arriba de la par o cuando el valor en libros de los activos existentes se revalúa para ponerlo en línea con los costos de remplazo o cuando se obtienen GANANCIAS DE CAPITAL; en cada caso, todo el superávit se transfiere a la cuenta de reservas de capital. Estas reservas se pueden transformar después en capital emitido (►► CAPITALIZACIÓN).

Las reservas para dividendos se crean con transferencias de ganancias no distribuidas a cuentas especiales, por ejemplo, reservas para remplazo de activos o reservas generales, con las cuales se pueden pagar dividendos en un año posterior en que la compañía tenga una pérdida. La mayor parte de las reservas de la compañía no se mantiene en EFECTIVO, sino que se invierten de manera invariable en el negocio (reinvertidas) o fuera de él. Sin embargo, en todos los casos las sumas de las cuentas de reserva se compensan con ACTIVOS. Las reservas para el pago de impuestos y el saldo de la cuenta de pérdidas y ganancias siempre se clasifican como reservas para dividendos. Una reserva de igualación tributaria puede incluir también deducciones de impuestos por depreciación acelerada (► DEDUCCIONES DE CAPITAL), es decir, cuando la DEPRECIACIÓN para propósitos fiscales es mayor que la depreciación escrita en los libros de la compañía y en las obligaciones fiscales sobre los ingresos actuales. La decisión acerca de qué cantidad de las ganancias se debe retener en el negocio y cuánto distribuir en dividendos es responsabilidad del consejo de directores (►► GANANCIAS RETENIDAS).

Reservas de oro y divisas / *Gold and foreign exchange reserves*. Las reservas de oro y MONEDAS extranjeras que conserva un país para financiar cualquier reclamación que soliciten sus acreedores para el pago de una DEUDA. La importancia de estos requerimientos de pago depende, en principio, de la magnitud de los principales PASIVOS, que, a su vez, se relacionan con el superávit o el DÉFICIT en la BALANZA DE PAGOS y, en forma secundaria, de la disposición de los acreedores a conservar la deuda en cuestión. Por tanto, la urgencia sobre las reservas puede ser resultado de fuertes problemas en el comercio del país o por la expectativa de una caída en el TIPO DE CAMBIO de la moneda nacional. Sin embargo, las cifras oficiales de reservas que se publican, no reflejan de manera necesaria la cantidad total de oro y divisas que se podrían emplear para resolver los compromisos del país como lo hace la CUENTA CORRIENTE bancaria de un individuo. Las reservas excluyen, por ejemplo, las facilidades de CRÉDITO disponibles a través del FONDO MONETARIO INTERNACIONAL y la CARTERA de inversiones extranjeras.

Reservas libres / *Free reserves*. ► RESERVAS DE CAPITAL, CAPITAL CONTABLE.

Reservas para dividendos / *Revenue reserves*. ► RESERVAS DE LA COMPAÑÍA.

Respaldo de dividendos / *Dividend cover*. El número de veces que las GANANCIAS netas disponibles para ser distribuidas exceden los DIVIDENDOS que en realidad se pagan o declaran. Por ejemplo, si las ganancias netas de una compañía son de 100 000 dólares y los dividendos de 5000 dólares, el respaldo de dividendos es de 20.

Responsabilidad limitada / *Limited liability*. Restricción de las pérdidas del dueño de un negocio al monto de CAPITAL que invirtió en él. Si una compañía pública de responsabilidad limitada se pone en LIQUIDACIÓN, por ejemplo, porque no es capaz de pagar sus DEUDAS, los accionistas individuales sólo son responsables por el VALOR nominal de las ACCIONES que poseen. Antes que se reconociera el principio de responsabilidad limitada, los inversionistas se podían responsabilizar por la totalidad de sus posesiones personales en caso de INSOLVENCIA. La extensión de la responsabilidad limitada a las empresas privadas, al igual que a las públicas, que se deseaban registrar como tales en la segunda mitad del siglo XIX, incrementó de manera considerable el flujo de capital, y en la actualidad es la forma de organización de negocios que predomina. ►► LEY DE COMPAÑÍAS; COMPAÑÍA DE CAPITAL CONJUNTO.

Restricciones a la importación / *Import restrictions*. Restricciones a un país sobre la importación de productos que se pueden efectuar por medio de TARIFAS, CUOTAS DE IMPORTACIÓN O DEPÓSITOS DE IMPORTACIÓN, y por lo general se imponen para corregir un déficit de BALANZA DE PAGOS. Su propósito, como en el caso de la DEVALUACIÓN consiste en desviar el gasto que se realiza en productos del exterior en favor de bienes que se producen en el país. La magnitud de este efecto de desviación depende de la ELASTICIDAD de demanda de IMPORTACIONES; es decir, el grado al cual haya SUSTITUTOS aceptables disponibles en el mercado interno. En forma adicional, las restricciones a la importación se pueden emplear para incrementar el bienestar económico del país (► ECONOMÍA DEL BIENESTAR) en detrimento de países extranjeros, en el grado que tenga poder para explo-

tar a sus proveedores externos, por ejemplo, como un monopolio (➤ MONOPOLIO), sin temor a las represalias. Por último, los impuestos a la importación se pueden aplicar para proteger al mercado de la industria doméstica mientras éste se está estableciendo (➤ LIBRE COMERCIO; ARGUMENTO DE LA INDUSTRIA INFANTIL; PROTECCIÓN). Las barreras no arancelarias al comercio incluyen impuestos por ingresos, como el impuesto al valor agregado, los cuales se imponen como un porcentaje de lo que se desembarca; es decir, el VALOR del impuesto que se paga incrementa el costo de los bienes que se importan más que los bienes que se producen a nivel local y, por tanto, discrimina en favor de estos últimos. Otros ejemplos son impuestos internos que se aplican de acuerdo con las características técnicas de los bienes, por ejemplo, sobre la capacidad de combustión, lo cual puede discriminar de manera sutil contra las importaciones. ➤ ACUERDO GENERAL SOBRE ARANCELES Y COMERCIO.

Restricciones cuantitativas / *Quantitative restrictions*. ➤ CUOTAS.

Restricciones de crédito / *Credit restrictions*. ➤ ESTRECHAMIENTO DEL CRÉDITO.

Restricciones verticales / *Vertical restraints*. Trabas o condiciones que impone un vendedor o comprador de un ítem. Dificultades comunes son ➤ MANTENIMIENTO DEL PRECIO DE REVENTA y ➤ VENTAS EMPATADAS. Ellas son usualmente del tipo: *a*) estructurada para extender un ➤ MONOPOLIO NATURAL en un mercado a uno más competido, por ejemplo, cuando las compañías telefónicas exigen que los clientes les compren sus teléfonos; o *b*) diseñados para afectar las condiciones al menudeo bajo las que se vende el producto, por ejemplo, cuando los fabricantes de perfumes se rehúsan a proveer tiendas con sus productos. Las autoridades de competencia han estado pendientes de la aplicación de estas limitaciones, aunque ha sido argumentado más recientemente que en la mayoría de los casos las restricciones verticales están en contra tanto del interés de los productores como del interés público. ➤ ESCUELA DE CHICAGO; POLÍTICA DE COMPETENCIA.

Retardo / *Backwardation*. **1.** En un centro de MERCANCÍAS, el monto en que el PRECIO SPOT (incluyendo el costo de almacenamiento a través del tiempo) excede al precio a futuro. ➤ MERCADO SPOT y MERCADO DE CAMBIOS A FUTURO. **2.** En el mercado de VALORES, la suma de DINERO que paga un BAJISTA a un ALCISTA, por el derecho a retardar la entrega de valores vendidos a futuro a un precio fijo. Un bajista habrá vendido valores a un alcista para que se entreguen en cierta fecha con la posibilidad de que, para entonces, los precios de mercado hayan bajado. Si no sucede así, puede considerar que es conveniente pagar un retardo con el fin de diferir la entrega de las acciones hasta el próximo periodo de cuenta.

Retenciones / *Retentions*. Utilidades no distribuidas. ➤ AUTOFINANCIAMIENTO.

Retorno competitivo nominal / *Nominal competitive return*. ➤ GANANCIA.

Retorno sobre el capital empleado / *Return on capital employed*. ➤ TASA DE RETORNO.

Retorno sobre inversión (RI) / *Return on investment* (ROI). ➤ TASA DE RETORNO.

Retornos a escala constantes / *Constant returns to scale*. ➤ RETORNOS A ESCALA.

Retribuciones / *Earnings*. **1.** Lo que se obtiene por el esfuerzo humano, como en las retribuciones al TRABAJO y a la administración. En economía del trabajo las retribuciones en forma de sueldos son diferentes a las tasas de salarios; el primero incluye el tiempo extra, en tanto que el último se refiere sólo a las retribuciones por hora o por semana laborable estándar. Las retribuciones se pueden definir como antes o después de impuestos (brutos o netos) u otras deducciones, así como en TÉRMINOS REALES o términos monetarios. **2.** INGRESOS de un negocio, parte de los cuales se pueden retener en el negocio y parte distribuir a los tenedores de acciones (➤ GANANÇIAS RETENIDAS). Las ganancias por ACCIÓN (después de impuestos), que es una medida del rendimiento que obtiene una compañía en sus ACCIONES ORDINARIAS de capital se calculan tomando el ingreso bruto después de la DEPRECIACIÓN, los INTERESES, las ACCIONES PREFERENTES y los intereses minoritarios, deduciendo impuestos y dividiendo el resultado entre el número de acciones ordinarias. Se debe señalar que las ganancias por acción por lo regular son mayores que los DIVIDENDOS por acción. Por ejemplo, una empresa puede ganar 10 centavos por acción, pero puede pagar sólo 5 centavos o un dividendo de 20% sobre sus acciones ordinarias de 25 centavos.

Revaluación / *Revaluation*. ➤ DEVALUACIÓN; TIPO DE CAMBIO.

Revaluación de las existencias / *Stock appreciation*. Aumento en el valor del stock o existencias que resulta de un incremento en los precios del mercado. La revaluación de las existencias se considera en algunos países como una ganancia gravable, aunque el incremento en el valor de los stocks, sobre los cuales se pagaría el impuesto, se limitó respecto de las ganancias comerciales. La introducción del *desahogo del stock* se hizo necesaria después del

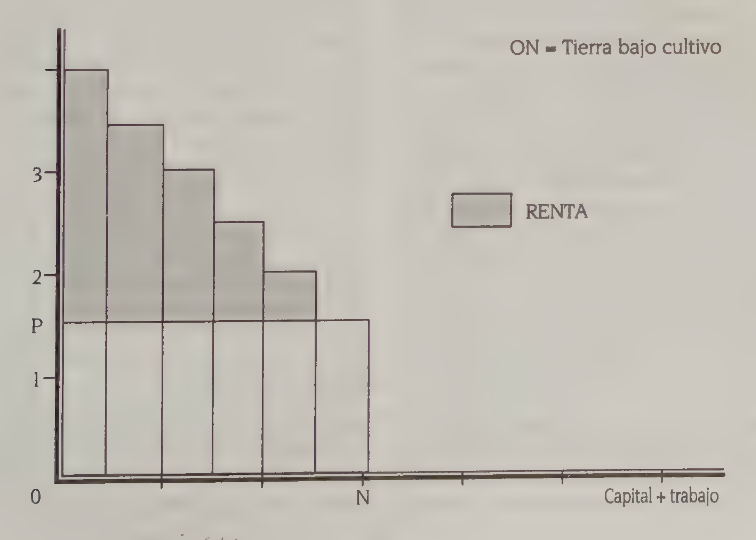
incremento en la tasa general de inflación a partir de 1973. ➤ IMPUESTO CORPORATIVO. Fue importante como un reconocimiento parcial de la necesidad de la CONTABILIDAD CON INFLACIÓN.

Revolución Industrial / *Industrial Revolution.* Término aplicado para referirse al gran avance de la industrialización que se presentó en el Reino Unido durante el periodo comprendido entre 1760 a 1830, cifrado en tópicos como grandes inventos, nueva fuente energética, producción en serie y a gran escala, red de transporte fluvial (canales) y ferroviaria, libertad de cultos, democracia política, libertad de asociación, no intervención gubernamental en la economía, erradicación de privilegios, suspensión de trabas al comercio interno, incremento en el monto de población, movilidad física y social de la misma basada en capacidad e ingenio, expansión y uso intensivo de la tierra, incremento de las exportaciones y facilidades al comercio internacional, aplicación técnica de la ciencia, apoyo y dinamismo bancario, nacimiento de las compañías de capital de riesgo, expansión del MERCADO DE VALORES, drenaje y alcantarillado, baños de regadera y caldera. Los principales logros técnicos surgieron con el uso del carbón mineral en lugar del vegetal, para producir acero; la lanzadera mecánica y la máquina de coser en la industria textil y el más importante: la máquina de vapor; así como el uso del método científico, la formulación de la teoría económica clásica y la concepción de la filosofía empresarial basada en el arduo trabajo y la alta frugalidad. Sería tal vez más correcto denominarla "Evolución Industrial", pues es un movimiento de cambio social, independientemente de que se haya presentado en el Reino Unido después de 1760; en Estados Unidos, Suecia, y Alemania después de 1870, en Francia después de 1950 y en la actualidad Japón, Canadá y Rusia; ya que su carácter y sus efectos son básicamente los mismos, en todas partes está asociado con un crecimiento de la población, con la aplicación de la ciencia a la industria, con la conversión de población rural a urbana, con estabilidad y baja del nivel de precios, con tasas de interés relativamente bajas, con deuda nacional relativamente alta pero los recursos dirigidos a construcción de infraestructura o proyectos productivos; por ejemplo, una marina mercante de gran escala. Ya desde 1668, Sir Josiah Child subrayaba "todos los países son en esta época más ricos o más pobres en proporción exacta a lo que pagan, han venido pagando, o vayan a pagar, por concepto de intereses por el uso del dinero; el descenso de la tasa de interés desde 6 a 4 o 3%, duplicará necesariamente la existencia del capital de la nación". En este periodo el vehículo del propósito público no fue la Iglesia oficial, ni el Estado, sino el Club, donde cada interés, tradición o aspiración encontraba su vía de expresión y no la falsa leyenda de rampantes individualistas, avaros y antisociales. Aparecieron, además, no conformistas que se caracterizaban de más sobriedad, diligencia y autodisciplina ejercida con más rigor a sí mismos que a sus empleados; agrupados con diferentes nombres como, Puritanos, Sociedad de Amigos, Cuáqueros, Bautistas, Presbíteros, Unitaristas y Metodistas todos bajo el pivote de la ética protestante iniciada por Lutero, la cual subraya la primacía del trabajo sobre la devoción y no considera virtuoso al pobre. Paradójicamente, son necesarios grandes cambios intangibles en las mentes de una nación, para poder realizar algo tan tangible como una Revolución Industrial. ➤ SMITH, ADAM; ➤ MALTHUS, TOMÁS R.; ➤ RICARDO, DAVID; ➤ MARX, KARL.

Ricardo, David (1772-1823). Hijo de padres judíos relacionados con el MERCADO DE DINERO, Ricardo tuvo poca educación formal, primero en Holanda y después en Londres. Sin embargo, a la edad de 14 años ya trabajaba en el mercado monetario. James Mill (padre de J. S. MILL) persuadió a Ricardo, desconfiando de sus propias habilidades, para que escribiera. Ricardo tuvo éxito en hacer suficiente fortuna en el MERCADO DE VALORES que le permitió retirarse a los 42 años. No sorprende que sus primeras publicaciones se relacionen con moneda y banca. En 1810 publicó un panfleto, *The High Price of Bullion, a Proof of the Depreciation of Bank Notes*; en 1811 se publicó *Reply to Mr. Bosanquet's Practical Observations on the Repon of the Bullion Comittee*; y en 1816 *Propals for an Economical and Secure Currency.* Sin embargo, su trabajo sobre economía monetaria no tuvo la originalidad para ejercer la influencia en comparación con sus estudios en otras ramas de la economía. En 1815 publicó su *Essay on the Influence of the Low Price of Corn on the Profits of Stock*, el cual fue el prototipo para su trabajo más importante. Éste apareció primero en 1817 con el título *The Principles of Political Economy and Taxation*, estudio que dominó la ECONOMÍA CLÁSICA inglesa durante el medio siglo siguiente. En sus *Principles*, Ricardo se preocupó de manera básica por "definir las leyes que determinan la distribución (entre las diferentes clases de terratenientes, capitalistas y trabajadores) de la producción de la industria". Su objetivo consistió en construir un MODELO

teórico haciendo abstracción de las complejidades de una economía real para intentar revelar las influencias más importantes dentro de su funcionamiento. Su economía era agrícola en forma predominante con una DEMANDA creciente como resultado de una POBLACIÓN en aumento constante, y un nivel de subsistencia que tendía, por costumbre, a aumentar también a través del tiempo, por lo que se tenía que agregar al cultivo más y más TIERRA menos fértil. El rendimiento (en términos de la producción de trigo) de cada nueva adición de CAPITAL y TRABAJO a más tierra disminuía (► PRODUCTIVIDAD MARGINAL DECRECIENTE, LEY DE LA). Este proceso continuaba hasta que ya no se consideraba ganancioso agregar partes adicionales al cultivo. Sin embargo, los COSTOS y las GANANCIAS debían ser los mismos en toda la tierra, fuera o no marginal. El trabajo costaba lo mismo dondequiera que se aplicara. Si las ganancias fueran mayores en un lugar que en otro, habría incentivo para que el capital se invirtiera en donde la ganancia fuera superior, hasta que, por el proceso de rendimientos decrecientes, las ganancias se igualaran en todas partes. Por tanto, como los costos y las ganancias eran los mismos en dondequiera, se obtenía un superávit en la tierra no marginal, y esto era RENTA (sombreada en el diagrama siguiente).

La consecuencia de esto sería que a medida que la población se expandiera y se agregara más tierra menos fértil al cultivo, las ganancias se reducirían entre la creciente proporción de la producción total que iba a renta y el nivel de subsistencia mínimo básico asignado a los salarios de los trabajadores. Ricardo suponía que los precios se determinaban principalmente por la cantidad de trabajo que se emplea durante la producción (► VALOR, TEORÍA DEL). Pero reconoció que los costos de capital también tienen una influencia en los precios y que el efecto de un aumento en salarios sobre los precios relativos depende de la proporción de estos dos FACTORES DE PRODUCCIÓN en las distintas MERCANCÍAS. Con un aumento en salarios, los bienes INTENSIVOS EN CAPITAL se volverían más baratos en relación con los bienes INTENSIVOS EN TRABAJO, con un consecuente cambio de la demanda y la producción a favor de los primeros (► EFECTO RICARDO). En la teoría DEL COMERCIO INTERNACIONAL Ricardo expuso por primera vez la ley de los costos comparativos. Esta ley se puede ilustrar mejor por medio del ejemplo de dos países (A y B) que producen dos mercancías (por ejemplo, tela y vino). Si el costo relativo de la tela respecto del vino es el mismo en ambos países, entonces no habrá comercio, porque no se obtiene ganancia intercambiando vino (o tela) producido en el exterior por tela (o vino) producida en el país. El comercio se lleva a cabo donde existen diferencias en costos. Éstas pueden ser de dos clases. Primero, si el vino es barato en A y la tela en B, A se especializará en vino y B en tela y el intercambio se efectuará para ventaja mutua. En segundo lugar, la ley de los costos comparativos señala la condición bajo la cual se lleva a cabo el comercio,



aunque ambas mercancías se produzcan más barato en un país que en el otro.

Horas-hombre por unidad de producto		
País	*Vino*	*Tela*
A	120	100
B	80	90

El país B exporta una unidad de vino a A a cambio de 120 unidades de tela.
Si el país B destinara las 80 horas que emplea en hacer vino para exportar, mejor en hacer tela, produciría sólo 80 unidades de tela. Por tanto, el país B al comerciar gana el equivalente a la diferencia (120 – 80) unidades de tela. Mientras B intercambie vino por tela a una tasa mayor que 80 ganará al comerciar. Si el país A exporta una unidad de tela el país B obtiene a cambio 90 unidades de vino. Si las 100 horas-hombre que requiere A para producir una unidad de tela se destinaran a la producción de vino en el país, sólo se obtendrían 100 unidades de vino. El beneficio por comerciar, por tanto, son (90 – 100) unidades de vino. Así, siempre que A intercambie tela por vino a una tasa mayor que 100, ganará con el comercio. Por tanto, dentro del rango de intercambio de vino por tela de 120 y 80 ambos países se benefician.
La ley de los costos comparativos se conserva como parte importante de la teoría del comercio internacional en la actualidad. Por otro lado, la principal contribución de Ricardo consiste en el enfoque analítico de construcción de modelos teóricos, lo cual aportó mucho al acervo de instrumentos metodológicos de los economistas. ➤ ECUACIÓN DE DEMANDA INTERNACIONAL; PRINCIPIO DE HECKSCHER-OHLIN.

Riesgo / *Risk*. Se dice que una decisión se expone a riesgo cuando hay una serie de resultados posibles que pueden fluir de ella y cuando es posible asignar PROBABILIDADES conocidas de manera objetiva a esos resultados. Por tanto, el riesgo difiere de la INCERTIDUMBRE, en la que hay una pluralidad de resultados a los que no es posible asignar probabilidades. La decisión de aceptar un juego que implica lanzar una moneda es una decisión expuesta a riesgo, puesto que hay más de un resultado posible (cara o cruz) y el impar puede ser calculado. El término riesgo se define al mismo tiempo en forma más amplia y más estricta que en su uso cotidiano. Una "situación de riesgo" en términos cotidianos por lo general se refiere a aquella en la que uno de los resultados compromete a quien toma la decisión en pérdidas –un hombre de negocios podría no sentir que está "tomando un riesgo" si una inversión tuviera dos resultados posibles, siendo uno de ellos una GANANCIA de 10 000 dólares y el otro de 5000 dólares–. Pero, según la definición estricta, ésta es una situación que implica riesgo. Por un lado, el hecho de que con frecuencia no se puedan asignar probabilidades objetivas significa que muchas situaciones que en la práctica se denominan "riesgosas" están, en la definición estricta, en realidad expuestas a incertidumbre en lugar de riesgo. ➤ HIPÓTESIS DE BERNOULLI.

Riesgo de crédito / *Credit risk*. Se refiere, en las operaciones de préstamos, a la PROBABILIDAD de que un prestatario sea incapaz de regresar el principal o de pagar los intereses. En las operaciones de CAMBIO EXTERIOR se refiere al RIESGO NETO EN EL MOMENTO DE LA LIQUIDACIÓN. ➤ RIESGO; ➤➤ RIESGO POR PAÍS.

Riesgo neto en el momento de la liquidación / *Net risk at settlement moment*. El RIESGO DE CRÉDITO se presenta cuando los contratos de CAMBIO llegan a su vencimiento, ya que puede presentarse un breve periodo unas horas cuando más, en el cual una de las partes haya satisfecho sus obligaciones, mientras que la otra todavía no las haya cumplido. En este lapso la primera parte está sujeta a un RIESGO DE CRÉDITO de 100%, por lo que respecta a la PROBABILIDAD de que en dicho intervalo, la segunda parte pueda entrar en BANCARROTA y sus activos pasen a ser congelados, antes de que cumpla las obligaciones estipuladas en el contrato. ➤ RIESGO.

Riesgo político / *Political risk*. Se refiere a la viabilidad de continuidad o discontinuidad política de un país y el peligro que esto ocasione a la actividad económica y financiera, en forma independiente de la capacidad de crédito que posee un país (➤ RIESGO POR PAÍS; RIESGO SOBERANO).

Riesgo por país / *Country risk*. Se refiere al espectro de riesgos que surgen de los medios económico, social y político de un país determinado (incluyendo políticas gubernamentales que se destinan en respuesta a tendencias detectadas en esos medios) con potencial favorable o adverso a la deuda externa o a las inversiones extranjeras hechas en un país. Los eventos que pueden afectar en forma adversa las utilidades o a la recuperación de capital o a las inversiones en un país extranjero, incluyen: confiscación, nacionalización, limitación a sucursales, restricciones a utilidades remitidas, impuestos elevados a las utilidades, condiciones de mercado (de-

flación) y devaluación. Los eventos que afectan las utilidades de los créditos hechos a un país extranjero incluyen: retención y otros impuestos especiales que impacten las deudas existentes, control de la tasa de interés y retrasos impuestos por el Gobierno para la liquidación de obligaciones extranjeras públicas o privadas. Los eventos que afectan de manera continua el potencial de recuperación de créditos incluyen: ciertos tipos de control de cambio incluyendo restricciones gubernamentales impuestas para la liquidación de obligaciones legales públicas y privadas con el exterior, políticas internas impuestas en forma sorpresiva e inesperada que afecten la capacidad del Estado cliente para generar el flujo de efectivo necesario para pagar las deudas; algunos ejemplos son política fiscal (aumento en impuestos), política monetaria restrictiva y controles de precios. (► RIESGO SOBERANO; RIESGO POLÍTICO.)

Riesgo sistémico / *Systemic risk*. Una situación en que los problemas de una institución financiera o un mercado pueden dispersarse ampliamente poniendo en peligro a todo el sistema. Este riesgo es una preocupación de los ► BANCOS CENTRALES y sujeto de una legislación prudencial (► SUFICIENCIA DE CAPITAL).

Riesgo soberano / *Sovereign risk*. Se refiere a la garantía que otorga un gobierno a todos los créditos y transacciones financieras hechas por entidades públicas o privadas ante sus acreedores extranjeros; o sea, los créditos extranjeros que tienen como aval al gobierno huésped. Este término se emplea de manera errónea como sinónimo de riesgo por país o como amenaza a la soberanía de un gobierno. (► RIESGO POR PAÍS.)

Riqueza / *Wealth*. La riqueza de un individuo es su stock total de posesiones tangibles e intangibles que tienen un valor de mercado. Esto implica que deben ser susceptibles de cambiarse por DINERO u otros bienes, es decir, la propiedad sobre ellos se debe poder transferir. También implica que no sólo incluye posesiones físicas, como casas, VALORES y ACCIONES, cuentas bancarias, etc., sino también sus relaciones personales y de negocios, junto con el valor de la capacitación que posee. Estas últimas formas de riqueza tienen un valor de mercado, en el sentido de que se pueden comprar y vender en el MERCADO relevante. Si se desea distinguir entre los tipos tangibles y los intangibles de riqueza, con frecuencia se emplean los términos *riqueza humana* y *riqueza no humana* (► CAPITAL y CAPITAL HUMANO). Una propiedad básica de la riqueza consiste en que es un medio de generar INGRESO; éste, por lo regular se considera como el rendimiento o retorno de la riqueza. Se deduce que el valor de un stock de riqueza se determina por el VALOR PRESENTE del flujo de ingreso que genera.

Robbins, Lionel, Barón Robbins of Clare Market (1898-1984). Lord Robbins fue profesor de la London School of Economics después de graduarse ahí. Luego de un periodo breve como profesor en New College, Oxford, en 1924 y de nuevo de 1927 a 1929, se le nombró profesor titular de economía en la London School of Economics, cargo que conservó hasta 1961. Durante la Segunda Guerra Mundial fue, de 1941 a 1945, director de la sección de economía de la Oficina de Gabinete. Desde 1961 es director del periódico *Financial Times*. Dirigió el Comité de Educación Superior. Economista en la tradición de la ESCUELA CLÁSICA inglesa en *An Essay on the Nature and Significance of Economic Science*, que se publicó en 1932, definió a la economía como "una ciencia que estudia el comportamiento humano como una relación entre fines y medios escasos que tienen usos alternativos". El análisis económico debe tener cuidado al incluir proposiciones que se basan en juicios de valor; esto es, debe ser un proceso lógico sin alusiones éticas o morales. Sus otras publicaciones incluyen: *The Great Depression* (1934), *Economic Planning and International Order* (1937), *The Economic problem in Peace and War* (1947), *The Economist in the Twentieth Century* (1956), *Robert Torrens and the Evolution of Classical Economics* (1958), *Politics and Economics* (1963), *The Evolution of Modern Economic Theory* (1970) y *Autobiography of an Economist* (1971).

Robinson, Joan Violet (1903-1983). La profesora Robinson estudió en Girton College, ocupó un puesto de profesora asistente en la Cambridge University en 1931, y se convirtió en conferencista en 1949. Se eligió como profesora titular de economía en 1965, al retirarse su esposo, profesor Sir E. A. G. Robinson, y permaneció en ese cargo hasta 1971. Los teóricos económicos de la década de los veintes se preocuparon por el problema del significado de la teoría del VALOR que se basa en la COMPETENCIA PERFECTA. En particular, se consideraba de dudosa validez suponer una situación en la que había muchas empresas ofreciendo una MERCANCÍA, de tal forma que ninguna de ellas podía afectar el PRECIO –frente a la existencia de las economías de producción de gran escala–. La profesora Robinson se salió del esquema analítico de competencia perfecta y elaboró su propio análisis con base en empresas en "COMPETENCIA IMPERFECTA".

Cada empresa tiene MONOPOLIO en sus productos, la cual se basa en la preferencia de los consumidores (➤ PREFERENCIA DEL CONSUMIDOR), a pesar de la existencia de sustitutos muy cercanos producidos por otras empresas (➤ E. H. CHAMBERLIN, quien desarrolló ideas similares de manera simultánea e independiente). Esas ideas se expusieron en su libro *Economics of Imperfect Competition*, que se publicó en 1933. Sus otros trabajos publicados incluyen: *An Essay on Marxian Economics* (1942), *Accumulation of Capital* (1956), *Essays on the Theory of Economic Growth* (1963), *Collected Economic Papers* (3 vols. 1951, 1960 y 1965), *Economics: An Awkward corner* (1966: siendo la "awkward corner" (esquina difícil) la confusión de la actualidad sobre el "LAISSEZ-FAIRE parcial"), *Freedom and Necessity* (1970), *Economic Heresies* (1971), *Contributions to Modern Economics* (1978) y *Aspects of Development and Underdevelopment* (1979). Los controles económicos del gobierno se reducen a la regulación de la DEMANDA EFECTIVA, y la asignación de los RECURSOS económicos del país se deja a la competencia de LIBRE MERCADO. Sin embargo, no hay más razón para suponer que la competencia distribuye en forma eficiente los recursos disponibles, de acuerdo con los objetivos políticos y sociales de la sociedad, mejor de lo que puede regular la DEMANDA AGREGADA. La profesora Robinson desempeñó un papel preponderante en el pensamiento de la CAMBRIDGE SCHOOL of Economics con el desarrollo de la MACROECONOMÍA poskeynesiana, que se encuentra ligada al periodo clásico temprano de RICARDO y MARX (➤ REACOMODO DEL CAPITAL).

Ronda Kennedy de negociaciones comerciales / *Kennedy round of trade negotiations*. Los miembros del ACUERDO GENERAL SOBRE ARANCELES Y COMERCIO (GATT) llevaron a cabo un ciclo de rondas de negociaciones con el fin de disminuir las BARRERAS COMERCIALES, las cuales tienen un fundamento multilateral. La primera ronda se realizó en 1947, y la Ronda Kennedy fue la sexta; ésta se inició en 1964 y terminó en julio de 1967. La diferencia entre dicha ronda y sus antecesoras fue que su objetivo consistió en reducir la tarifa en un porcentaje directo general y no los acuerdos producto por producto. Este enfoque fue posible debido a que en 1962 el presidente Kennedy obtuvo la aprobación del Congreso de Estados Unidos para negociar las reducciones en las tarifas hasta en 50% por debajo de la Ley de Expansión Comercial. En la Ronda Kennedy participaron 49 países, entre los que se incluyeron todas las naciones industriales y comerciales más importantes del mundo excepto la Unión Soviética y China. En ese acontecimiento se lograron acuerdos para la reducción de tarifas industriales hasta de 50%, con un promedio general de 30%. Se acordaron dos programas: el primero, que se realizaría por Estados Unidos, se encargaba de las reducciones en cinco etapas anuales y se inició en enero de 1968; el segundo, que se llevaría a cabo por la COMUNIDAD ECONÓMICA EUROPEA, la ASOCIACIÓN EUROPEA DE LIBRE COMERCIO y Japón, estableció que dos quintas partes de la reducción se deberían efectuar en julio de 1968, con el fin de que coincidiera con los ajustes finales de tarifa de la CEE. La reducción subsecuente se realizó en enero de 1970, 1971 y 1972. En 1973 los ministros acordaron en Tokio que se llevara a cabo una séptima ronda de negociaciones, la cual empezó en 1974. ➤ DUMPING (venta de un producto en el extranjero a precio inferior al que se aplica en el mercado local); RONDA TOKIO SOBRE NEGOCIACIONES COMERCIALES.

Ronda Tokio sobre negociaciones comerciales / *Tokyo round of trade negotiations*. En 1973 se llegó a un acuerdo en Tokio para iniciar una séptima ronda de negociaciones comerciales bajo los auspicios del ACUERDO GENERAL SOBRE ARANCELES Y COMERCIO. Estas negociaciones se iniciaron en 1974, después de que se aceptó la LEY DE COMERCIO en Estados Unidos, la cual otorgó al Presidente poderes para negociar. Las negociaciones se concluyeron en 1979. Se llegó a acuerdos en los siguientes asuntos:

1. Los países desarrollados más importantes acordaron reducir sus aranceles (➤ ARANCELES A LA IMPORTACIÓN) en una tercera parte como promedio, durante un periodo que finalizó el 1 de enero de 1987.

2. Se estableció un nuevo código de conducta, que cubre: valuación aduanera, barreras causadas por especificaciones técnicas, permisos de importación y políticas de adquisiciones de los gobiernos. Por ejemplo, se eliminó el sistema de precios de venta estadounidense. Bajo este sistema Estados Unidos revaluaba las importaciones de químicos al nivel más alto de precio cargado por los productores estadounidenses, y entonces calculaba el impuesto a la importación sobre este precio más alto.

3. También se acordó un nuevo código referente a la aplicación de IMPUESTOS COMPENSATORIOS. Estos impuestos sólo se pueden aplicar cuando se demuestre que se causa daño material a los productores del país de una mercancía, debido a la importación de esa mercancía desde una fuente externa subsidiada.

Ronda Uruguay de negociaciones de comercio / *Uruguay round of trade negotiations*. La octava ronda de negociaciones de comercio del ► ACUERDO GENERAL SOBRE ARANCELES Y COMERCIO (GATT, por sus siglas en inglés). Inaugurado en Punta del Este, Uruguay en 1986. El objetivo, al igual que otras ronda previas, fue para reducir las barreras al comercio y promover el ► LIBRE COMERCIO sobre una base multilateral. Las negociaciones buscaron obtener acuerdos sobre las principales áreas siguientes: *a*) reducción de los subsidios a la agricultura que distorsionan el comercio; *b*) la reducción de las restricciones a las ► IMPORTACIONES DE PRODUCTOS TROPICALES; *c*) la reducción de ► ARANCELES a los productos industriales; *d*) reducción a las restricciones sobre la ► INVERSIÓN EXTRANJERA; *e*) la revisión de las reglas que gobiernan el origen de las importaciones (► CERTIFICADOS DE ORIGEN); *f*) una revisión de las reglas que gobiernan las medidas anti-dumping; *g*) la reducción a las restricciones del comercio de servicios, por ejemplo, banca, seguros, transporte, turismo y telecomunicaciones (►►INVISIBLES); *h*) la protección internacional a los derechos de propiedad intelectual, por ejemplo, patentes, marcas registradas, derechos de autor; *i*) la revisión del ► ACUERDO MULTIFIBRA (AMF). Las negociaciones fueron concluidas y un acuerdo firmado en 1994. Los aranceles de los ► PAÍSES DESARROLLADOS deberían reducirse de un promedio de 6.3 a 3.9%. Todos los aranceles habrían de ser "limitados", por ejemplo, nunca aumentados. El AMF sería descontinuado. Por primera vez, los servicios serían, en principio, sujetos a las mismas reglas de comercio que las de los productos industriales. Sin embargo, no se logró un acuerdo sobre las telecomunicaciones, los servicios financieros y los embarques. Bajo el GATT la agricultura había sido excluida de las innumerables disposiciones que aplican a otros productos, por ejemplo, aquellas que se refieren a los subsidios a las exportaciones y a las cuotas de las importaciones. El Acuerdo de Uruguay trajo a la agricultura dentro del sistema multilateral de las reglas de comercio. Las ► BARRERAS NO ARANCELARIAS fueron convertidas en aranceles y estos aranceles fueron reducidos en 36% durante un periodo de seis años. Los países no podrían imponer cuotas, precios mínimos de importación, licencias restrictivas, o impuestos variables a las importaciones. Se pusieron restricciones a los subsidios que distorsionan el comercio, que serán cada vez más astringentes. Los subsidios a la exportación agrícola tendrán que ser reducidos (► POLÍTICA AGRÍCOLA COMÚN; SUBSIDIOS A LAS GRANJAS). Se estableció la ► ORGANIZACIÓN MUNDIAL DEL COMERCIO para remplazar al GATT. ► DOHA RUEDA DE NEGOCIACIONES DE COMERCIO.

Rostow, Walt Whitman (1916-2003). Rostow estudió en Yale y en Oxford como becario, trabajó en la Oficina de Servicios Estratégicos durante la Segunda Guerra Mundial, y fue jefe de asesores de la División Germano-Austriaca de Asuntos Económicos del Departamento de Estado de Estados Unidos en 1945 y 1946. Fue profesor de historia americana en Cambridge University de 1949 a 1950 y de historia económica en Massachusetts Institute of Technology de 1950 a 1965. Desde 1965 es profesor de economía e historia en la Universidad de Texas. Se le nombró asesor especial del Presidente en 1966. Sus principales publicaciones incluyen: *The Processes of Economic Growth* (1952), *Stages of Economic Growth* (1960), *Politics and the Stages of Growth* (1971), *How it all Began-Origins of the Modern Economy* (1975) y *Why the Poor Get Richer and the Rich Slow Down* (1980). Postuló que las sociedades cursan por cinco etapas de desarrollo económico: **1.** La sociedad tradicional. **2.** Las precondiciones para el despegue. **3.** El despegue, cuando el crecimiento se vuelve una característica normal de la economía. **4.** El impulso hacia la madurez y, alrededor de 65 años después de iniciar el despegue. **5.** Madurez, que se alcanza en la era de alto CONSUMO masivo. ► CRECIMIENTO ECONÓMICO, ETAPAS DEL; CRECIMIENTO, TEORÍA DEL.

Rotación de inventarios / *Inventory turnover*. Tasa a la cual los INVENTARIOS se transforman en ventas. Se puede encontrar dividiendo la tasa promedio de las ventas en un periodo determinado entre el nivel promedio de inventarios en el mismo periodo. También se denomina *rotación de stock*.

Rotación de stock / *Stock turnover*. ► ROTACIÓN DE INVENTARIOS.

Rubros excepcionales / *Exceptional items*. ► BAJO LA LÍNEA.

Ruta crítica / *Random walk*. La ruta de una variable a través del tiempo que no exhibe del todo un patrón predecible. Por ejemplo, si un precio, *p* se mueve en una ruta crítica, el valor de *p* en cualquier periodo será igual al valor de *p* en el periodo anterior, más o menos alguna variable aleatoria. Esa variable aleatoria está normalmente distribuida (► DISTRIBUCIÓN NORMAL) con una ► VARIANZA CONSTANTE y es enteramente independiente del valor de *p*. Para predecir el valor de *p* mañana, no podemos hacer nada mejor que ver su valor hoy. Ciertos tipos de variables (por ejemplo, precios de las accio-

nes), se sostiene que siguen una ruta crítica porque, si alguien pudiera predecir que sus precios van a subir mañana, ellos irían a comprar las acciones hoy con objeto de venderlas mañana a un precio más alto. Ellos seguirían comprando hasta que el precio de hoy haya subido tan alto que ya no se espera que vaya a subir más mañana. La única cosa que afectará al precio de la acción serán las noticias acerca de la firma que no hayan podido anticiparse y, por tanto, es aleatoria. ►► HIPÓTESIS DE MERCADOS EFICIENTES; EXPECTATIVAS RACIONALES.



Salario mínimo / *Minimum wage*. Legislación que prohíbe el pago de salarios por debajo de un nivel específico. El objetivo de tal prohibición es impulsar los ingresos de los que tienen salarios bajos, o para prevenir que los empleadores exploten la existencia de beneficios gubernamentales para quienes tienen salarios bajos reduciendo los salarios. Como medio para apoyar a los pobres, los salarios mínimos tienen una eficiencia limitada –muchas familias pobres no cuentan con un trabajador entre ellos y por tanto, esto no les afecta–. Muchas familias razonablemente bien tienen un segundo empleado con paga baja, y a ellos sí les afecta. Un salario mínimo puede fijar el precio del trabajo fuera de la fuerza de trabajo, y crear desempleo. Es cuando menos bastante difícil fijar un salario mínimo nacional que sea lo suficientemente alto para ayudar, digamos, a alguien que mantiene a una familia con tres hijos, mientras que también debe dar suficientes incentivos a los empleadores para que contraten solteros de 18 años. En defensa de tal legislación, se ha argumentado que la demanda de trabajo es en la práctica muy inelástica (➤ ELASTICIDAD) y que las leyes de salarios mínimos no dan aumento al problema de la ➤ TRAMPA DE LA POBREZA. Además, ellas motivan a los empleadores para nutrir a sus directivos más cuidadosamente y hacerlos más productivos (➤ TEORÍA DE LA EFICIENCIA DE LOS SALARIOS). Se ha argumentado también que en algunas circunstancias, debido a la inflexibilidad del mercado laboral, un empleador podría en efecto comportarse como un ➤ MONOPOLISTA y restringir la demanda de trabajo para mantener los salarios bajos. Un salario mínimo, por tanto, más que reducir el empleo podría incrementarlo como un incentivo para contratar mano de obra que de otra manera hubiera sido removida. Los esquemas de salarios mínimos han sido acordados de una u otra manera en la mayoría de los países miembros de la ➤ ORGANIZACIÓN PARA LA COOPERACIÓN ECONÓMICA Y EL DESARROLLO.

Salarios negociados, teoría de los / *Wages, bargaining theory of*. ➤ TEORÍA DE LOS SALARIOS NEGOCIADOS.

Salarios reales / *Real wages*. Una tasa salarial por lo regular se expresa en unidades monetarias por unidad de tiempo, por ejemplo, 50 dólares por semana, 2600 dólares al año, etc. Sin embargo, puede existir interés en conocer el poder de compra que implica un salario monetario determinado, por lo que el salario real se define como el salario monetario dividido entre un NÚMERO ÍNDICE de un nivel de precios general (➤ DEFLACIÓN). Si los salarios monetarios o nominales aumentan 5 %, en tanto que el nivel de precios también se incrementa 5 %, el salario real permanece sin cambio, implicando que el volumen de bienes y servicios que se pueden comprar con el nuevo salario nominal es igual al que se pudo comprar con el anterior. Nótese que "real" se emplea como opuesto a monetario o nominal, no como opuesto a imaginario. ➤ ILUSIÓN MONETARIA.

Saldo corriente / *Current balance*. El saldo neto en la cuenta corriente de la BALANZA DE PAGOS.

Samuelson, Paul Anthony (1915). Fue profesor titular de economía en el Massachusetts Institute of Technology en 1940 y trabajó en el Tesoro de Estados Unidos durante siete años, después de terminar la Segunda Guerra Mundial. En 1970 recibió el PREMIO NOBEL de economía. Sus publicaciones incluyen: *Foundations of Economic Analysis* (1947) y *Linear Programming and Economic Analysis* (1958). Samuelson desarrolló el PRINCIPIO HECKSCHER-OHLIN mostrando cómo un incremento en el PRECIO de una MERCANCÍA puede aumentar el INGRESO DEL FACTOR DE PRODUCCIÓN que se emplea en forma más intensiva en su producción (➤ INTENSIVO DE CAPITAL).

Esto condujo a su formulación del *teorema de la igualación de los precios de los factores*, el cual establece las condiciones bajo las cuales al disminuir las diferencias de precios entre países, el LIBRE COMERCIO de mercancías también ordena los precios (ingresos) de los factores de producción. En otras palabras, el libre comercio es un sustituto de la libre movilidad de los factores. El profesor Samuelson realizó contribuciones importantes al desarrollo de la economía matemática, la teoría del EQUILIBRIO general y la teoría del COMPORTAMIENTO DEL CONSUMIDOR; para librar a ésta de lo que él considera una restricción del concepto tradicional de UTILIDAD, inventó la PREFERENCIA REVELADA. En teoría macroeconómica (➤ MACROECONOMÍA), fue el primero en formular la interacción entre el acelerador y el multiplicador (➤ MODELO ACELERADOR-MULTIPLICADOR; FUNCIÓN DE BIENESTAR SOCIAL).

Sanción económica / *Economic sanction*. Medida que se toma en relación con alguna actividad económica y tiene un efecto nocivo para la economía de otro país. Ejemplos de esto podrían ser: una prohibición total del comercio entre países, o no permitir DEPÓSITOS BANCARIOS al gobierno o a los residentes de un país determinado. Ejemplos recientes son la prohibición, por parte de Estados Unidos, de vender granos a la URSS después de la crisis de Afganistán; la restricción comercial que impuso la CEE a Argentina cuando se presentó el conflicto entre este país y la Gran Bretaña; y la prohibición impuesta por Estados Unidos a las exportaciones de suministros y equipo a la URSS para la construcción de un oleoducto en Europa Occidental.

Satisfactorio / *Satisficing*. Comportamiento de toma de decisiones cuyo objetivo consiste en encontrar una elección *satisfactoria*, en lugar de una ÓPTIMA, en cualquier situación determinada. De manera virtual, toda la MICROECONOMÍA convencional se basa en el supuesto de que un individuo siempre busca la *mejor* alternativa de entre las disponibles. Así, se supone que las empresas *maximizan* ganancias y los consumidores *maximizan* UTILIDAD. Sin embargo, H. A. SIMON señaló en forma consistente que hacerlo requiere mejor información y mayor habilidad de cálculo de lo que los individuos en realidad poseen. Debido a las limitaciones reales en este sentido, es más probable que los individuos seleccionen una alternativa que satisface algún criterio de aceptabilidad, en lugar de ir a buscar la mejor alternativa. El desarrollo de la TEORÍA DEL COMPORTAMIENTO DE LA EMPRESA se basa en esta hipótesis. A pesar de esta apreciación intuitiva, se debe mencionar que el principio de satisfacción no sustituye al de optimización en la corriente principal de la economía.

Say, Jean-Baptiste (1767-1832). Como hombre de negocios práctico que era, Say se interesó por la economía y empezó a impartir clases sobre la materia en 1816. En 1819 se le nombró profesor titular de economía industrial en el Conservatoire National des Arts et Métiers. En 1831 ingresó como profesor de economía política al Collége de France. Sus trabajos publicados más importantes son: *Traité d'économie politique*, que se publicó en 1803 y *Cours complet d'économie politique practique*, que se editó en 1829. Aunque se puede atribuir algún crédito por la introducción del concepto de un EMPRESARIO en la teoría económica y también la división de los FACTORES DE PRODUCCIÓN fundamentales en TIERRA, TRABAJO y CAPITAL, su fama y notoriedad provienen de su "loi des débouchés" o "ley de los mercados". Es probable que en la actualidad su "ley" no figurara en forma tan prominente en la economía, si J. M. KEYNES no hubiera acusado a la ESCUELA CLÁSICA de estar engañada de manera grave al aceptarla como base de su teoría económica (➤ MACROECONOMÍA). De acuerdo con Keynes, la ley menciona que la suma de los valores de todas las MERCANCÍAS que se producen es equivalente (siempre) a la suma de los valores de todas las mercancías que se compran. Por tanto, por definición, no habría subutilización de RECURSOS; "la oferta crea su propia demanda". Sin embargo, existen muchas dudas de que eso haya sido lo que Say quiso decir. Se presentan muchas versiones; algunas son analogías incontrovertibles, como que en el trueque un vendedor también debe ser comprador, y que si un bien se vende alguien debe haberlo comprado. Tal vez la interpretación con más sentido es la de Keynes, pero sólo como condición para que el EQUILIBRIO exista. ➤➤ WALRAS, L.

Scholes, Myron S. (n. 1941). El profesor Scholes es un especialista en finanzas y ganador conjunto del Premio Nobel de Economía por su trabajo en derivar métodos de valuar complejos instrumentos financieros, por ejemplo, ➤ OPCIONES. Su trabajo, el resultado de la colaboración con Black, produjo un hito, la fórmula ➤ BLACK-SCHOLES, que fue generalizada por Merton (➤ MERTON, R.). Su trabajo condujo al desarrollo de un importante mercado financiero nuevo, que permite a los negociantes diversificar el riesgo y asignarlo de manera más flexible de lo que había sido posible antes. Además, los seguros y las garantías abarcan otras formas de opciones y, por tan-

to, estas dos pueden ser valuadas más precisamente. El documento más famoso del profesor Scholes es "El precio de las opciones y los pasivos corporativos", *Journal of Political Economy* (1973), con Black, la carrera de Scholes ha variado entre el Massachusetts Institute of Technology, Chicago University y Stanford University.

Schultz, Theodore W. (1902-1998). Cursó estudios universitarios en South Dakota University, recibió su grado de doctor en Wisconsin en 1930 y desde ese año hasta 1943 impartió economía agrícola en Iowa State University. Después se mudó a Chicago y fue jefe del departamento de economía de 1946 a 1972. Sus primeros trabajos se relacionan con el papel de la educación en la obtención de mayor productividad –*Agriculture in an Unstable Economy* (1945)– pero sus últimos trabajos ampliaron su ámbito acerca de la educación en todos los sectores de la economía –*The Economic Value of Education* (1963)–. Recibió el PREMIO NOBEL de Economía en 1979.

Schumacher, Ernest Friedrich (1911-1977). ➤ TECNOLOGÍA INTERMEDIA.

Schumpeter, Joseph Alois (1883-1950). En 1919 se le nombró profesor de economía en Czernowitz, después se mudó a Graz. Fue ministro de finanzas en la República Austriaca durante un periodo corto después de la Primera Guerra Mundial. De 1925 a 1932 tuvo el puesto de profesor titular de finanzas públicas en Bonn. Desde 1932 hasta su muerte trabajó en Harvard University. Sus principales publicaciones incluyen: *Theory of Economic Development* (1912), *Business Cycles* (1939), *Capitalism, Socialism and Democracy* (1942) e *History of Economic Analysis*, que se publicó en forma póstuma y sin terminar en 1954. Elaboró una teoría del CICLO ECONÓMICO que se basa en tres periodos: corto, mediano y largo, atribuyendo causas diferentes a cada uno de ellos. Probó su teoría contra las fluctuaciones reales que se presentaron desde el siglo XVIII hasta el XX. A pesar de que tuvo un éxito razonable, tenía dudas acerca de la eficiencia de su teoría para predecir periodos futuros. Intentó elaborar una teoría del crecimiento y las fluctuaciones económicas considerando las contribuciones de la INNOVACIÓN técnica. Trató de argumentar que sin ésta, una economía alcanza una posición de EQUILIBRIO estático de un "flujo circular" de bienes, sin crecimiento neto. Enfatizó la naturaleza evolutiva del sistema capitalista (➤ CAPITALISMO). Afirmó que bajo el capitalismo MONOPOLISTA las empresas pondrían menos énfasis en la competencia de PRECIOS, pero competirían de manera creciente en organización e innovación técnica, enviando "vientos de destrucción creativa" a través del sistema económico. Asimismo, predijo que el sistema capitalista evolucionaría en forma gradual hacia el socialismo. ➤ CICLO DE KONDRATIEFF.

Scitovsky, Tibor / ➤ PRINCIPIO DE COMPENSACIÓN.

Sector monetario / *Monetary sector.* En el Reino Unido está definido por el BANCO DE INGLATERRA, e incluye su propio departamento de banca, los BANCOS AL MENUDEO, CASAS DE ACEPTACIÓN, otros bancos británicos e internacionales y las CASAS DE DESCUENTO. Otros INTERMEDIARIOS FINANCIEROS como SOCIEDADES CONSTRUCTORAS, compañías de seguros y FONDOS DE PENSIONES no se consideran como parte del sector monetario británico.

Sector personal / *Personal sector.* ➤ SECTOR PRIVADO.

Sector privado / *Private sector.* Parte de la economía que no está bajo control directo del gobierno. Más allá de las actividades productivas de las EMPRESAS PRIVADAS, el sector privado también incluye las actividades económicas de organizaciones no lucrativas y de las personas físicas; éstas en ocasiones se denominan *sector personal*.

Sector público / *Public sector.* Combinación del gobierno central, autoridades locales, INDUSTRIAS NACIONALIZADAS y corporaciones públicas. El sector público de la economía es muy importante y tiende a aumentar su tamaño en todas las economías industrializadas occidentales. El consumo público de bienes y servicios suma más de una quinta parte del PRODUCTO NACIONAL BRUTO en Estados Unidos y Gran Bretaña, así como en la mayoría de los países de Europa occidental. ➤ GASTO PÚBLICO.

Secundario, banco / *Bank, secondary.* ➤ BANCO SECUNDARIO.

Segunda pensión / *Second pension.* ➤ SEGURO NACIONAL.

Segundo mejor, teoría del / *Second best, theory of.* Área de la economía que se ocupa del análisis de situaciones en las que no prevalece la COMPETENCIA PERFECTA en la economía o en las que, por alguna razón, el estado de la economía que resultaría de un EQUILIBRIO competitivo perfecto no se puede realizar por el sistema de mercado. La proposición más importante de la teoría consiste en que si alguna parte de la economía no logra la posición de equilibrio competitivo perfecto, por ejemplo debido a la existencia de MONOPOLIO, el que cualquier otro sector de la economía alcance esa posición no es en forma necesaria lo óptimo. Más bien el óptimo requiere que los otros sectores de

la economía adopten posiciones que difieran de la competencia perfecta. Esta proposición que parece muy abstracta, se desarrolló primero por R. G. Lipsey y K. Lancaster y de hecho tiene implicaciones muy importantes para aspectos como la determinación de precios de los productos de las INDUSTRIAS NACIONALIZADAS y las políticas de ARANCELES óptimos en COMERCIO INTERNACIONAL. Por ejemplo, puede implicar que las industrias nacionalizadas no adopten el ESTABLECIMIENTO DE PRECIOS POR COSTOS MARGINALES, o que el LIBRE COMERCIO no sea una política ÓPTIMA.

Seguridad social / *Social security.* ➤ SEGURO NACIONAL.

Seguro / *Insurance.* Contrato en el que se establece el pago de una PRIMA, a cambio de la cual el asegurador paga una compensación en ciertos acontecimientos, por ejemplo, incendio, robo, accidente automovilístico. Las primas se calculan de tal forma que, en promedio del total, son suficientes para pagar una compensación a los tenedores de la póliza, quienes la reclaman, con un margen para cubrir costos administrativos y una ganancia. (➤ ACTUARIO; ASEGURAR). En realidad, el seguro distribuye el riesgo, de tal forma que las pérdidas por un individuo se compensan a expensas de todos los demás asegurados, y por ello tiene una importante función económica.

Las formas tradicionales de seguro son: el *seguro general*, es decir, marítimo, contra incendio y accidentes; y el *seguro de vida*. Este último se denomina en forma más estricta GARANTÍA, porque la cobertura comprende el suceso de un acontecimiento que es inevitable. También existen muchos otros tipos de seguros, incluyendo por enfermedad o por desempleo, algunos de los cuales, como el SEGURO NACIONAL y el seguro BVPA para tratamiento médico privado no se proporcionan por las compañías de seguros tradicionales. En Gran Bretaña existen unas 800 compañías que proporcionan seguros tradicionales, de las cuales 500 funcionan en el Reino Unido. Éstas se encuentran agrupadas en las que funcionan con tarifas y en las que no. Las primeras trabajan con premios, coberturas de las pólizas y condiciones determinadas respecto del seguro general. El Reino Unido es un centro importante para la industria mundial de seguros y casi la mitad de los ingresos por primas de las compañías de seguro británicas se deriva de sus operaciones en el exterior. La mayor parte de sus ACTIVOS consisten en INVERSIONES hechas con los ingresos por primas contra sus PASIVOS para "pagar" pólizas de seguros de vida; sólo cerca de 10% de sus activos se refieren a fondos generales. De los fondos combinados en 1981, 5% fueron HIPOTECAS sobre casas, fábricas y otros edificios, 25% fueron VALORES GUBERNAMENTALES del Reino Unido, 31% ACCIONES ORDINARIAS, 25% propiedades y el resto fueron de manera principal en efectivo y VALORES de renta fija. El flujo de fondos de vida para nueva inversión fue muy superior a 7500 millones de libras en 1981, es decir, alrededor de una quinta parte de la FORMACIÓN DE CAPITAL fijo en ese año (➤ INVERSIONISTA INSTITUCIONAL). Hay importantes concesiones en el pago del IMPUESTO SOBRE INGRESOS por las primas de seguros de vida. Los seguros de vida son una forma popular de asegurar ingresos en edades avanzadas, comprar una casa o aun acciones de CAPITAL así como para proteger la situación financiera de los dependientes. ➤ FONDOS DE PENSIONES.

Seguro al crédito de exportación / *Export credit insurance.* El otorgamiento de un ➤ SEGURO para cubrir los riesgos comercial y político de las ventas en los mercados del exterior. La preocupación acerca del uso de las agencias gubernamentales de crédito a la exportación para subsidiar los mercados de exportación condujo al Arreglo del Crédito a la Exportación, acordado entre un número de Estados miembros de la ➤ ORGANIZACIÓN PARA LA COOPERACIÓN Y EL DESARROLLO ECONÓMICO (OCDE). Este arreglo estableció un mínimo de ➤ TASAS DE INTERÉS y un máximo de periodos de rembolso para cada categoría de deudor. Estos lineamientos fueron revisados en 1991 siguiendo la preocupación acerca del crecimiento de una mezcla de créditos con ayuda directa atados al requerimiento de que el país receptor tenga que comprar bienes y servicios del país donador. Los términos son regularmente actualizados por la OCDE. ➤➤ DEPARTAMENTO DE GARANTÍA DE CRÉDITO A LA EXPORTACIÓN; BANCO DE EXPORTACIÓN E IMPORTACIÓN; AGENCIA MULTILATERAL DE GARANTÍA A LA INVERSIÓN.

Seguro ligado al mercado de acciones / *Equity-linked assurance.* ➤ SEGURO.

Seguro nacional / *National Insurance.* Sistema de seguridad social en varios países que proporciona pensiones de tasa fija, prestaciones por DESEMPLEO, por enfermedad, por maternidad, incapacidad o muerte a cambio de contribuciones regulares que pagan los empleadores, los empleados y otros.

Selección adversa / *Adverse selection.* El problema de que, en ciertos mercados, la inhabilidad de un corredor para evaluar la calidad de otro hará que los corredores de baja calidad predominen. Observado por Akerlof en 1970, la selección adversa es mencionada como *el pro-*

blema del limón. Un ejemplo popular del fenómeno es el mercado de autos usados, donde los *vendedores* saben o no si su carro es un limón (por ejemplo, se desempeña mal), pero los *compradores* no pueden hacer un juicio sin rodar el carro. Dado que los compradores no pueden decir la calidad del carro que está comprando, todos los carros del mismo modelo se venderán al mismo precio, independientemente de si son limones o no. Pero el riesgo de comprar un limón bajará el precio que los compradores estén dispuestos a pagar por cualquier carro y, como los precios de segunda mano son bajos, la gente con autos no limón tendrán poco interés en ponerlos en el mercado. Existen tres ingredientes en este problema: **1.** una variación aleatoria en la calidad del producto en el mercado; **2.** ➤ INFORMACIÓN ASIMÉTRICA acerca de la calidad del producto entre los corredores en el mercado; **3.** una mayor disponibilidad de corredores de baja calidad para negociar a precios bajos más que por los de alta calidad para hacerlo así (los dueños de los carros limón seguirán poniendo sus carros cuando los precios del mercado bajen; los dueños de otros carros no). Existen muchos mercados donde la selección adversa se mantiene significativa, notablemente en los seguros y en el mercado de crédito. ➤➤ FALLA DE MERCADO.

Selten, Reinhard (n. 1930). Un economista alemán, que se ha especializado en la ➤ TEORÍA DE JUEGOS y que ganó conjuntamente el ➤ PREMIO NOBEL DE ECONOMÍA en 1994. Selten ha sido uno de los economistas más dedicados a defender las características del ➤ EQUILIBRIO EN UN JUEGO. ➤ NASH, un compañero ganador del premio, ha desarrollado un tipo de equilibrio (➤ EQUILIBRIO NASH), pero Selten fue el primero en redefinir el concepto para analizar las situaciones dinámicas. Un problema del concepto del equilibrio Nash había sido la inclusión de combinaciones estratégicas intuitivamente insatisfactorias. En particular, si uno de los partidos en juego hace una amenaza insostenible a la otra, y la otra es disuadida por dicha amenaza de tomar algún curso de acción, esto es un equilibrio Nash a pesar de que la amenaza no se pueda llevar a cabo. Esto no pareció un resultado probable para una interacción. Selten introdujo la noción redefinida de *perfección subjuego*, que considera esencialmente sólo aquellos equilibrios Nash que también pueden considerarse como Nash en cada segmento de un juego tomada como propia. En efecto, sólo las amenazas creíbles deben ser tomadas en cuenta. Él diseñó también la noción de equilibrio de la *mano temblorosa*, que es un equilibrio Nash que se mantiene todavía, aunque los jugadores asumen que uno de los jugadores pueda tener una "mano temblorosa" y cometer un error ante qué estrategia racional seguir.

Sen, Amartya (n. 1933). El economista del bienestar más célebre del mundo, Master de Trinity College Cambridge y ganador del Premio Nobel de Economía en 1998. El profesor Sen ha ocupado puestos en las Universidades de Delhi, Calcuta, y la Escuela de Economía de Londres, Oxford y Harvard, entre otras. Entre sus principales trabajos están: *Decisión colectiva y bienestar social* (1970), *Sobre la desigualdad económica* (1973) y *Pobreza y hambruna: un ensayo sobre el derecho y privación* (1981). Él es quizá más conocido por su trabajo sobre las hambrunas y por encontrar que no están siempre asociadas a la falta de comida, pero que reflejan algunas veces el predicamento económico bajo el cual se encuentran algunos grupos. Sen ha contribuido también al estudio de las ➤ FUNCIONES DE BIENESTAR SOCIAL, y ha derivado medidas de ➤ POBREZA Y BIENESTAR, en ambos casos, tomando en cuenta las desigualdades (➤ DESIGUALDAD) entre los pobres a través de la sociedad en general. Él ha tratado también de clasificar el bienestar individual no sólo en términos de los bienes consumidos, sino en el de las capacidades disfrutadas. Bajo este enfoque, los bienes aumentan el bienestar porque ellos proveen capacidades. Poseer una grabadora de DVD, por ejemplo, no da la capacidad de saber interactuar con nuestros amigos, teniendo intereses comunes acerca de qué hablar. Bajo este punto, alguien que no tiene una DVD en un país rico donde la mayoría de la gente tiene una, es más pobre que una persona sin una DVD en un país pobre donde nadie tiene una. Todo el trabajo de Sen ha sido caracterizado por su preocupación por los que menos tienen, y por una inclinación hacia los métodos filosóficos de análisis.

Senior, Nassau William (1790-1864). Senior estudió en Oxford University, se tituló de abogado en 1819, y en 1836 obtuvo el grado de maestría en derecho. En 1825 fue el primer profesor Drummond de economía política que se nombró en Oxford. Estuvo en ese puesto en dos ocasiones, la primera hasta 1830 y la segunda de 1847 a 1852. Trabajó en muchas Comisiones Reales. Su principal trabajo sobre economía fue *Outline of the Science of Political Economy*, que se publicó en 1836. Se recuerda de manera principal por su teoría de la abstinencia del INTERÉS. El interés constituía una recompensa por la abstinencia del uso impro-

ductivo de los AHORROS. La creación de capital nuevo implicaba un sacrificio. Por tanto, se debía esperar un rendimiento positivo para que éste valiera la pena. Es posible considerar a Senior como uno de los primeros teóricos puros en economía. Intentó elaborar la teoría económica con base en deducciones a partir de proposiciones elementales.

Señalización / *Signalling*. El uso de un mecanismo mediante el cual alguien indica a alguien más que él/ella tienen ciertas características, aunque estas características no sean directamente observables. Una señal es lo opuesto a una pantalla (➤ ESCRUTINIO). La publicidad se considera como el señalamiento de la calidad de un producto a los consumidores, porque sólo aquellos con fe en su producto, y que creen que estará en producción por muchos años, considerarán rentable gastar en la costosa publicidad. El anillo de compromiso es una señal de la responsabilidad ante la prometida, en tanto sea lo suficientemente caro, de que no le convendría al hombre comprar el anillo a menos de que fuese serio acerca de casarse. Los economistas se han inclinado cada vez más a explicar el comportamiento de los fenómenos económicos y no económicos como señales. ➤➤ INFORMACIÓN ASIMÉTRICA; INFORMACIÓN, ECONOMÍA DE LA; SPENCE, M.

Separación de la propiedad y el control / *Separation of ownership from control*. Situación donde los propietarios de una empresa no participan de manera activa en su administración. En su forma inicial, los negocios se administraban por su propietario. El desarrollo económico y tecnológico condujeron al advenimiento de las COMPAÑÍAS DE CAPITAL CONJUNTO en el siglo XVII para satisfacer la necesidad de montos de CAPITAL más grandes. Esto originó el proceso de separación de la propiedad y el control, que continuó con la introducción de la RESPONSABILIDAD LIMITADA tanto por las COMPAÑÍAS PÚBLICAS como por las PRIVADAS y con la emergencia de las corporaciones modernas gigantes, en las que ninguno de los directores o administradores tienen más que una participación financiera minoritaria. Este proceso originó la posibilidad de que los intereses de quienes controlan los negocios y de los propietarios puedan entrar en conflicto. Esto es materia de controversia continua entre los economistas desde la publicación de *The Modern Corporation and Private Property* por A. A. Berle y G. C. Means en 1932. ➤➤ EMPRESA, TEORÍA DE LA; GALBRAITH, J. K.

Series de tiempo / *Time series*. Valores que toma alguna VARIABLE durante varios periodos consecutivos. ➤➤ ANÁLISIS DE CORTE TRANSVERSAL.

Serpiente de monedas / *Currency snake*. ➤ SERPIENTE EUROPEA DE MONEDAS.

Serpiente europea de monedas / *European currency snake*. Los países de la COMUNIDAD ECONÓMICA EUROPEA acordaron en 1972 manejar sus monedas de tal forma que sus TIPOS DE CAMBIO se movieran en relación una con otra, y, dentro de ciertos límites estrechos, en relación con el dólar. Se consideró que el manejo de las monedas de la Comunidad en esta forma era el primer paso necesario para formar una unión monetaria, y, al final, una moneda común ideal. Las fluctuaciones en los tipos de cada moneda se establecieron en un margen de ± 2.25%. En forma adicional, el grupo como un todo también se manejó con respecto al dólar, con fluctuaciones en un rango de ±4.45%. Al inicio, el arreglo se denominó "la serpiente en el túnel". Sin embargo, después de 1973 la "serpiente" se dejó flotar contra el dólar y el "túnel" desapareció. Los países que estuvieron en la "serpiente" fueron, por periodos variables, Bélgica, Dinamarca, Holanda, Europa Occidental, el Reino Unido, Italia, Francia, y, fuera de la CEE, Suecia y Noruega. Este método para manejar las monedas europeas se sustituyó en 1979 por el SISTEMA MONETARIO EUROPEO.

Serra, Antonio (15 ? -16 ?). Escritor napolitano dentro de la tradición mercantilista (➤ MERCANTILISMO), fue el primero en analizar y emplear por completo el concepto de balanza comercial, visible e invisible. Explicó cómo el déficit de metales preciosos en el Reino Napolitano era resultado de un déficit en la BALANZA DE PAGOS. Al hacerlo, rechazó la idea, común en ese tiempo, de que la ESCASEZ de dinero se debía al TIPO DE CAMBIO desfavorable. La solución se encontraba en el fomento a las EXPORTACIONES.

Servicio automatizado de compensación bancaria (SACB) / *Banker's Automated Clearing Service* (BACS). ➤ CÁMARA DE COMPENSACIÓN.

Servicio de la deuda / *Servicing debt*. ➤ DEUDA.

Servicios / *Services*. Bienes de consumo o de producción, los cuales son intangibles de manera principal y con frecuencia se consumen al mismo tiempo que se producen. Los servicios de una orquesta, una llamada telefónica o los servicios de enseñanza de un maestro son intangibles y se consumen a medida que se producen. Sin embargo, los servicios financieros o el trabajo de una oficina de computación son tangibles de manera parcial en su forma, por ejemplo, una hoja impresa de computadora. Las industrias de servicios por lo regular son INTENSIVAS EN TRABAJO y la medición del producto neto (➤ VALOR AGREGADO) y de la PRODUCTIVIDAD presenta dificultades espe-

ciales. ADAM SMITH, al igual que los FISIÓCRATAS y los mercantilistas (➤ MERCANTILISMO) y otros antes de él, no creían que las industrias de servicio contribuían a la creación de riqueza nacional. Aun ahora, debido a que ese tipo de industrias hacen sólo una contribución indirecta a las exportaciones visibles y a la capacidad militar, o por otras razones reales o imaginarias, la política económica por lo general se inclina a favor de la industria manufacturera o a la agricultura en la mayoría de los países desarrollados. (➤ IMPUESTO AL EMPLEO SELECTIVO).

Servicios de bienestar / *Welfare services*. ➤ INFORME BEVERIDGE.

Servicios públicos regulados / *Regulated utilities*. Gran Bretaña tiene un número de entidades para regular los servicios públicos. La Oficina para la Regulación de la Electricidad y Gas, la Oficina de los Servicios de Agua y la Oficina de Telecomunicaciones son las más prominentes pero existen muchas otras, incluyendo la Comisión del Servicio Postal, la Comisión de la Televisión Independiente, la Autoridad Reguladora de las Pensiones Ocupacionales y la Oficina Reguladora Ferroviaria. Para los servicios públicos, los precios son regulados así que ellos cambian de acuerdo con el índice de precios al menudeo menos un factor *x* para tomar en cuenta las mejoras en la productividad. Este procedimiento difiere del modelo regulatorio de EUA que es con base en el costo *más* una razonable tasa de rendimiento. El sistema británico está basado en una persona como regulador, mientras que el estadounidense en una comisión de varios reguladores.

Sharpe, William (n.1934). Un economista de la Universidad de Stanford en California, fue pionero del ➤ MODELO para la cotización de activos de capital, a partir de su artículo "Precio de los activos de capital: una teoría del equilibrio de mercado bajo condiciones de riesgo", *Journal of Finance* (1964). Él ganó de manera conjunta el Premio Nobel de Economía en 1990 por esa aportación, bajo la cual se establecieron los cimientos de la ➤ TEORÍA DEL PORTAFOLIO por uno de sus compañeros ganadores. ➤ MARKOWITZ, HARRY M.; ➤➤ TEOREMA DEL SOBRE.

Simon, Herbert A. (1916-2001). En 1978 Simon recibió el PREMIO NOBEL en economía por sus contribuciones a las matemáticas, el comportamiento de las empresas, la ciencia de la computación y la economía. Después de un doctorado en ciencias políticas en la University of Chicago, ingresó a la Oficina de Información Política de la University of California. En 1949 se mudó a Carnegie Mellon como profesor de ciencia de la computación y psicología. En los inicios de su carrera, Simon objetó la idea de que la corporación es una entidad racional que trata de maximizar ganancias. Argumentó que la toma de decisiones se basa en información limitada, haciendo necesario planear para el corto plazo y/o restringir el análisis a una actividad. En su libro *Administrative Behavior* (1947) Simon afirma que la corporación es un sistema adaptable que busca alternativas satisfactorias a una serie de problemas. Por tanto, las corporaciones se orientan hacia un comportamiento "SATISFACTORIO" y no en forma estricta hacia la maximización de ganancias. Sus otras publicaciones incluyen *The New Science of Management Decision* (1960), *Models of Man* (1977) y *Models of Bounded Rationality and Other Tapies in Economics* (1982). ➤ EMPRESA, TEORÍA DE LA.

Simulación / *Simulation*. Uso de un MODELO de alguna actividad o proceso para examinar la forma en que trabaja y resolver problemas que se asocian a éste. El modelo puede ser una construcción física; por ejemplo, las presiones a las que es posible someter un diseño de aeroplano, se pueden examinar simulando su vuelo por medio de un modelo a escala en un túnel de viento. Sin embargo, de manera más general se elabora un modelo matemático del sistema en cuestión y se emplea una computadora para reproducir su funcionamiento esencial. En este sentido, la simulación desempeña un papel muy importante en la INVESTIGACIÓN DE OPERACIONES. La razón de su uso, desde luego, es que por lo general resulta mucho más barato construir un modelo, físico o matemático, que operar el sistema mismo. ➤ MÉTODO DE MONTE CARLO.

Sin financiamiento / *Unfunded*. ➤ FONDOS DE PENSIONES; PENSIÓN PERSONAL.

Sincronización / *Timing*. Elección del momento de tiempo oportuno para comprar o vender un valor o un bien en las mejores condiciones.

Sinergia / *Sinergy*. La suma de dos o más partes resulta en un todo mayor a la suma simple de las partes. Cuando a + a resulta superior a 2a; por ejemplo, si dos compañías iguales se fusionan se podría suponer que se duplicarían las ventas, los costos, las utilidades, etc.; pero cuando hay sinergia, las utilidades se pueden duplicar más que en forma proporcional y los costos reducirse más que en forma proporcional, debido a economías de escala, prorrateo de costos, especialización del trabajo, etc. Por tanto, la sinergia consiste en la diferencia entre el resultado real y la simple suma aritmética, cuando es mayor más que de manera proporcional el primero a la segunda.

Síntesis neoclásica / *Neo-classical sintesis*. Descripción dada al consenso económico dominante en ➤ MACROECONOMÍA durante la década de 1960, entre aquellos que apoyaban la ➤ ECONOMÍA KEYNESIANA, y aquellos que basaban sus opiniones en la ➤ ECONOMÍA NEOCLÁSICA. La doctrina de compromiso esencialmente mantenía que, en principio, la economía tenía mecanismos naturales para asegurar el pleno empleo, pero que, en la práctica, el análisis de ➤ KEYNES de la persistencia potencial del desempleo sin la acción gubernamental estaba bien fundamentada. En principio la economía puede encontrar el pleno empleo, porque aunque haya una espiral de demanda y precios a la baja (el caso keynesiano de la ➤ TRAMPA DE LA LIQUIDEZ) la gente puede sentirse eventualmente más rica en tanto su riqueza vale más, y esto los conducirá a gastar más. En la práctica, KEYNES recibe crédito por la síntesis, en tanto que las fricciones de mercado implican que la espera para que operen los mecanismos naturales es interminable. ➤ DOCTRINAS ECONÓMICAS.

Sismondi, Jean Charles Leonard Simonde de (1773-1842). Historiador y economista suizo, quien después de un periodo de exilio en Inglaterra, empezó a impartir clases de historia y economía en Geneva Academy, en 1809. Sus trabajos económicos incluyen: *Richesse Commerciale* (1803), *Nouveaux Principes d'économie Politique* (1819) y *Études sur l'economie Politique* (1837). Sismondi se manifestó contra la doctrina del LAISSEZ FAIRE y en favor de la intervención del Estado. Recomendó prestaciones por enfermedad y DESEMPLEO, así como esquemas de pensiones para los trabajadores. Junto con T. R. MALTHUS atacó a D. RICARDO por no reconocer la posibilidad de una crisis económica que pudiera surgir debido al subconsumo. Intentó destacar la naturaleza dinámica del proceso económico, en comparación con la estática comparativa de Ricardo (➤ ANÁLISIS DE EQUILIBRIO ESTÁTICO COMPARATIVO), y fue el primero en emplear el análisis de secuencias como un instrumento analítico. Mencionó que la producción aumentada en cierto periodo se enfrenta a un nivel de INGRESO que se genera por un nivel de producción menor en el periodo previo. La demanda total resulta insuficiente para la oferta disponible. Por tanto, los retrasos del sistema económico pueden originar subconsumo.

Sistema Automatizado de Cotizaciones de la Asociación Europea de Corredores de Valores (ACAECV) / *European Association of Securities Dealers Automated Quotation System* (EASDAQ). Un mercado paneuropeo para intercambio de ➤ ACCIONES Y VALORES de compañías de crecimiento, modelado en el NASDAQ (➤ MERCADO-SOBRE-EL-MOSTRADOR) de EUA. El EASDAQ, que abrió en 1986, es una compañía lucrativa con sede en la capital de la Unión Europea, Bruselas. Sus accionistas incluyen compañías de capital de riesgo (➤ CAPITAL DE RIESGO), ➤ BANCA DE INVERSIÓN y NASDAQ.

Sistema de Cámara de Compensación de Pagos Interbancarios (SCCPI) / *Clearing House Automated Payment System* (CHAPS) ➤ CÁMARA DE COMPENSACIÓN.

Sistema de fijación de precios al punto base / *Basing point pricing system*. Sistema de fijación de precios que se emplea en industrias y se caracteriza por: **1.** Número relativamente pequeño de vendedores, **2.** Marcadas diferencias en localización entre compradores y vendedores, **3.** Un producto que tiene alto peso y volumen en relación con su VALOR, por lo que los costos de transporte constituyen una proporción importante del precio final, **4.** Alta intensidad de capital (➤ INTENSIVO EN CAPITAL), y **5.** Tendencia a importantes fluctuaciones cíclicas y regionales de la DEMANDA. Ejemplos perfectos de industrias con estas características son las del cemento y del hierro y acero, las cuales emplean un sistema de fijación de precios al punto base. El sistema funciona de la siguiente manera: Algún número (que varía entre una y todas) de las plantas de una industria se designan "bases", y se fija un PRECIO, el cual es precio "a la puerta de la fábrica". Entonces se establece un sistema estándar de cargos por fletes, que varía de acuerdo con la distancia de la base, por ejemplo, 10 unidades monetarias por tonelada-kilómetro para entregas dentro de un radio de 5 kilómetros, 8 unidades monetarias por tonelada-kilómetro para entregas entre 5 y 7 kilómetros, 7 unidades monetarias para entregas de entre 10 y 15 kilómetros, etc. Todos los precios base y los cargos estándar por fletes-kilómetros los debe conocer cada vendedor. Considerando un comprador en cualquier localización, cada vendedor calcula el precio que cotiza como el precio base en la base cercana al comprador más cargos estándar por flete de aquella base al comprador. Los precios siempre son de entrega, es decir, el comprador siempre paga los cargos por flete como parte del precio y no tiene la opción efectiva de arreglar su propio transporte y pagar sólo el precio sin incluir el flete. El resultado inevitable del sistema es que todos los vendedores cotizarán precios de entrega idénticos para un comprador en cualquier localización determinada.

Una ventaja importante del sistema para las empresas que lo usan es que asegura que los precios sean uniformes en un ambiente incierto e inestable, por lo que restringe la competencia deliberada o accidental. Esto en especial puede ser importante en una industria con gastos generales altos (➤ COSTOS FIJOS) y predispone al desarrollo de CAPACIDAD EXCEDENTE de vez en cuando. También permite a las empresas conseguir negocios fuera de las áreas de su MERCADO principal sin tener que reducir los precios dentro de éstas, lo cual implica un efecto de DISCRIMINACIÓN DE PRECIOS entre los clientes más cercanos y los más remotos. Por ejemplo, supóngase que una empresa está 40 kilómetros más lejos de un cliente que la base más cercana a usted, por lo que los costos reales de transporte de la empresa es probable que sean más altos. Por tanto, en efecto, la empresa está reduciendo el precio para sus nuevos clientes. Esta posibilidad de ganar nuevos negocios, de la que la empresa puede estar segura, en tanto no pierda ganancias, se ha considerado por algunos economistas como la principal atracción del sistema.

Sistema de gasto lineal / *Linear expenditure system*. ➤ STONE, SIR J. R.

Sistema de imputación / *Imputation system*. ➤ IMPUESTO CORPORATIVO.

Sistema de la reserva federal (SRF) / *Federal Reserve System* (FED). Sistema de la banca central de Estados Unidos. Difiere del BANCO CENTRAL de la mayoría de los otros países en que no consiste en uno sino en 12 bancos regionales, 25 sucursales y 11 oficinas bajo el control del Consejo de la Reserva Federal en Washington. El capital de los bancos de la reserva es propiedad de los 6000 bancos miembros, o sea los BANCOS COMERCIALES, quienes reciben un DIVIDENDO fijo. El considerable superávit que obtiene el sistema se destina a los ingresos internos del país. Los bancos regionales de la reserva actúan como bancos centrales para sus miembros, funcionan como PRESTAMISTAS DE ÚLTIMA INSTANCIA descontando documentos (➤ DESCUENTO), mantienen sus requerimientos de EFECTIVO y proporcionan servicios de compensación. Los bancos comerciales deben tener reservas en la Reserva Federal, las cuales aumentaron de 18 mil millones a 31 mil millones de dólares en 1982. El sistema BANCARIO de Estados Unidos es una unidad, más que un sistema de BANCOS CON SUCURSALES; tres cuartas partes de los 14 800 bancos que hay en Estados Unidos no tienen sucursales. En muchos estados la ley no permite sucursales, aunque por medio de la fusión y de las compañías tenedoras el sistema bancario comercial de Estados Unidos no está tan fragmentado como parece. Son miembros del Sistema de la Reserva Federal mucho menos de la mitad de los bancos comerciales, pero esos miembros cuentan con alrededor de 85% del total de DEPÓSITOS de todos los bancos comerciales; algunos de éstos, los "bancos nacionales", por ley deben estar dentro del sistema y los otros pueden solicitar su ingreso si así lo desean. El Consejo de la Reserva Federal se constituye por miembros que tienen un término de funciones de 14 años y se nombran por el Presidente de Estados Unidos, con la aprobación del Senado. Cada Presidente del país nombra su propio Presidente de la Reserva, que permanece en el puesto sólo cuatro años. El Consejo actúa en forma efectiva como banco central, aprueba las TASAS DE INTERÉS de descuento y otras tasas del sistema, establece la RAZÓN DE EFECTIVO que se requiere, supervisa los negocios en el extranjero y por lo general regula la operación del sistema bancario, incluyendo la revisión de las solicitudes de fusión. El Comité Federal de Mercado Abierto, un subcomité del consejo, por medio del control de las compras de VALORES gubernamentales por parte de los bancos de la reserva, otorga poder de manera efectiva al consejo para llevar a cabo las operaciones de mercado abierto. El Sistema de la Reserva Federal (el FED) se creó en 1913 por la Ley de la Reserva Federal, en respuesta a los severos y extendidos problemas de 1907, durante los cuales muchos bancos quebraron.

Sistema de pagos de salarios en especie / *Truck system*. ➤ BENEFICIOS SUPLEMENTARIOS.

Sistema de precios / *Price system*. Sistema de ASIGNACIÓN DE RECURSOS que se basa en el libre movimiento de los precios. En una economía en la que se permite a los mercados trabajar sin intervención externa, las decisiones que se toman por los compradores y los vendedores individuales se coordinan y son consistentes entre sí por medio de movimientos en los precios. Así, si los compradores desean obtener más de lo que los comerciantes desean vender, el PRECIO aumenta. Como resultado del incremento en precios, los compradores reducen las cantidades que desean comprar y los comerciantes aumentan las cantidades que desean vender, hasta algún precio determinado donde ambas cantidades se igualan y las decisiones separadas de los compradores y los vendedores se vuelven consistentes. En forma similar, si los comerciantes desean vender más de lo que los compradores están

dispuestos a adquirir, el precio disminuye, causando que los vendedores reduzcan las cantidades que desean vender y que los compradores aumenten las cantidades que desean comprar, hasta que las cantidades son otra vez iguales y las decisiones consistentes. Si cada bien, servicio y FACTOR DE PRODUCCIÓN en la economía se vende en mercados semejantes, es posible ver cómo los movimientos en precios conducen a la consistencia de decisiones o planes de todos los compradores y los vendedores. Este mecanismo mediante el cual los movimientos en precios coordinan las decisiones individuales se denomina sistema de precios. Es necesario considerar varios aspectos aquí. Primero, el proceso de coordinación es descentralizado por completo. Ninguna autoridad central única recolecta información sobre las decisiones de los compradores y los vendedores, encuentra el nivel al cual son consistentes y entonces trasmite información acerca de las ventas y las compras necesarias a los compradores y los vendedores. Cualquiera que sea el punto de vista acerca de la ética de la descentralización, un sistema descentralizado es, permaneciendo lo demás igual, más eficiente como instrumento de coordinación, sólo porque ahorra los costos de una trasmisión de información de doble sentido; éste puede operar en forma más rápida y con menos errores. Segundo, a pesar de ello, se debe tener cuidado de no identificar de manera precipitada el funcionamiento del sistema de precios ideal con el de cualquier ECONOMÍA DE LIBRE MERCADO real. Pueden existir muchas fricciones e imperfecciones en el mundo real, las cuales reducen la eficiencia del sistema de precios descentralizado. Por último, aun si los mercados del mundo real funcionaran en forma regular, sin fricciones e imperfecciones, el sistema de precios no resuelve todos los problemas de asignación de recursos. Algunos bienes, que con frecuencia se denominan BIENES PÚBLICOS, no se pueden comprar ni vender en mercados. El sistema de precios no considera las EXTERNALIDADES, por lo que no asegura que el nivel socialmente óptimo de una actividad se alcance, en realidad. La capacidad para comprar bienes y servicios a través del sistema de precios depende del INGRESO de cada persona, y esto puede crear problemas sociales. Las condiciones bajo las que el sistema de precios origina una asignación óptima de recursos (➤ EFICIENCIA ECONÓMICA) forman un área de estudio importante de la ECONOMÍA DEL BIENESTAR.

Sistema de programación, planeación y presupuestación (SPPP) / *Programme, planning, budgeting system* (PPBS). Enfoque de las actividades de gobierno y otras operaciones no lucrativas, que intenta considerar los objetivos que se espera alcancen los RECURSOS disponibles y la forma en que se interrelacionan para emplear recursos limitados en la forma más eficiente. Procede por medio de **1.** Dividir programas amplios (salud, defensa, educación, etc.) en subprogramas detallados, **2.** Implantar métodos para medir el nivel de producción de los subprogramas y evaluar los recursos que se requieren para proporcionar esta producción, **3.** Definir objetivos establecidos por quienes hacen las políticas con respecto a los programas amplios y tal vez con los subprogramas, **4.** Encontrar las formas menos costosas de satisfacer esos objetivos, y **5.** Especificar los "costos" de oportunidad (➤ COSTO) de esos objetivos, por ejemplo, una universidad adicional implica 50 escuelas secundarias menos. Es un intento de introducir métodos racionales de administración en un área donde existen dificultades considerables de medición y evaluación.

Sistema giro / *Giro system*. ➤ TRANSFERENCIA DE CRÉDITO.

Sistema generalizado de preferencias / *Generalized system of preferences*. La eliminación o reducción de los ➤ ARANCELES DE IMPORTACIÓN por los ➤ PAÍSES AVANZADOS sobre productos específicos por ➤ PAÍSES EN DESARROLLO APROBADOS. El esquema fue introducido por primera vez en 1971. El objeto es promover el desarrollo y diversificación de las exportaciones de los países en desarrollo. ➤ ACUERDO COTONOU; DOHA RUEDA DE NEGOCIACIONES DE COMERCIO; ORGANIZACIÓN MUNDIAL DEL COMERCIO; ➤ CLÁUSULA DE NACIÓN MÁS FAVORECIDA.

Sistema monetario europeo (SME) / *European Monetary System* (EMS). La COMUNIDAD ECONÓMICA EUROPEA acordó en 1978 la Fundación del Sistema Monetario Europeo para remplazar el procedimiento de la "SERPIENTE EUROPEA DE MONEDAS" para el control de los TIPOS DE CAMBIO. El SME se introdujo en 1979 para una fase inicial de dos años con la intención de iniciar un sistema más completo en 1981. Sin embargo, la segunda fase se pospuso. El sistema es similar al de la serpiente europea de monedas en el hecho de que está diseñado para conservar los tipos de cambio de los países miembros dentro de límites específicos. Cada moneda del sistema puede fluctuar sólo entre ±2.25% contra cualquier otra moneda. Esto se aplica al marco alemán, al franco francés, al franco, belga, a la corona danesa y al PUNTO irlandés. Aunque la lira italiana se encuentra

dentro del SME, por excepción, se le permite fluctuar en un margen de ±6%. El Reino Unido no es miembro del sistema. En forma adicional a los límites impuestos, entre los cuales los tipos monetarios se pueden mover con respecto a los otros, a cada moneda se le permite divergir del tipo central de la Unidad Monetaria Europea sólo por un porcentaje determinado. Este porcentaje difiere entre las distintas monedas de acuerdo con el peso de cada una de las que se emplean en el cálculo de la UME; ésta se determina por un PROMEDIO ponderado de todas las monedas de la CEE (incluyendo la libra esterlina). Las ponderaciones que se utilizan son las participaciones de la producción de cada país en el total de la CEE; la UME es, por tanto, una "canasta" de monedas similar al principio de los DEG (► DERECHOS ESPECIALES DE GIRO; UNIDADES DE CUENTA EUROPEA). El sistema anterior de la serpiente europea de monedas no incluye el requisito de contener los movimientos en las tasas en relación con la UME. Se han efectuado varios realineamientos (► DEVALUACIÓN; REVALUACIÓN) de las tasas de intervención en el SME desde que se creó. Por ejemplo, en 1979, las tasas de intervención para el franco francés con respecto al marco alemán fueron de 2.2581 – 2.3621, comparadas con 2.7709 – 2.8995 a mediados de 1982. LOS BANCOS CENTRALES de los países miembros del SME (y el Reino Unido, aunque no es miembro) depositaron 20% de sus RESERVAS DE ORO y DIVISAS en un término de corto plazo a cambio de UMES del Fondo para la Cooperación Monetaria Europea. El fondo es la CASA DE COMPENSACIÓN para los bancos centrales en las operaciones del SME aunque en la práctica las actividades diarias del sistema se llevan a cabo por el BANCO INTERNACIONAL DE COMPENSACIONES. En la segunda fase de desarrollo del SME, el Fondo Europeo para la Cooperación Monetaria se podría sustituir por el Fondo Monetario Europeo, el cual tomaría la propiedad de los depósitos del Fondo de Cooperación y funcionaría más como un banco central para la CEE.

Slutsky, Eugen (1880-1948). Se le nombró profesor de la Universidad de Kiev en 1918, donde estuvo hasta 1926. En 1934 aceptó un puesto en el Instituto de Matemáticas de la Academia de Ciencias de la URSS donde permaneció hasta su muerte. Publicó un artículo en la revista italiana *Giornale degle Economiste en* 1915, acerca del comportamiento del consumidor. En este artículo mostró cómo el concepto de UTILIDAD MARGINAL se podría emplear para elaborar una teoría del comportamiento del consumidor del mismo alcance que la de A. MARSHALL, pero sin el supuesto básico de la medibilidad de la UTILIDAD. Sin embargo, el artículo permaneció ignorado hasta que J. R. HICKS y R. G. ALLEN lo redescubrieron en 1934. En su libro *Value and Capital*, Hicks aplicó el nombre de Slutsky a la formulación matemática que ilustra cómo reaccionaría un consumidor ante cambios en el PRECIO y el INGRESO (► COMPORTAMIENTO DEL CONSUMIDOR, TEORÍA DEL; PARETO, V. F. D.). Slutsky hizo pocos trabajos posteriores sobre teoría económica, pero realizó contribuciones importantes a la teoría de la estadística y la PROBABILIDAD que son relevantes para la economía. Destacó el peligro de suponer causas para las fluctuaciones que se observan en SERIES DE TIEMPO, demostrando cómo se podrían generar ciclos regulares en la derivación de PROMEDIOS MÓVILES de una serie, aunque estos últimos se hicieran a partir de números aleatorios. También llevó a cabo avances importantes en el estudio de la AUTOCORRELACIÓN.

Smith, Adam (1723-1790). Escocés que nació en Kirkcaldy, fue alumno de Francis Hutcheson en Glasgow University, y a los 14 años de edad obtuvo una beca para estudiar en Oxford, donde permaneció seis años, hasta 1746. Impartió clases en Edimburg University de 1748 a 1751. De 1751 a 1763 estuvo en Glasgow, primero como profesor titular de lógica y un año después impartiendo la cátedra de filosofía moral, de la que se hizo cargo después Hutcheson. De 1764 a 1766 recorrió Francia como tutor del Duque de Buccieugh. Su principal trabajo sobre economía, *An Inquiry into the Nature and Causes of the Wealth of Nations*, se publicó en 1776. Este trabajo de Adam Smith se convirtió en el cimiento sobre el que se construyó toda la tradición subsecuente de la ECONOMÍA CLÁSICA inglesa, la cual es posible trazar desde D. RICARDO, pasando por A. MARSHALL, hasta A. L. PIGOU. Smith se interesó de manera fundamental en los factores que originan el incremento de la RIQUEZA en una comunidad y rechazó la idea de los FISIÓCRATAS acerca de la posición prominente de la agricultura, reconociendo la contribución paralela de la industria manufacturera. Empezó su análisis por medio del bosquejo de una sociedad primitiva de cazadores. Si costara el doble de trabajo matar a un castor que a un venado, se intercambiaría un castor por dos venados. El TRABAJO constituye la medida fundamental del VALOR, aunque los PRECIOS reales de las MERCANCÍAS se determinan en el MERCADO por la OFERTA y la DEMANDA (► RICARDO y MARX). Existen

dos elementos en el problema de incrementar la riqueza: **1.** La capacitación de la FUERZA DE TRABAJO y **2.** La proporción de trabajo productivo a trabajo improductivo. (De acuerdo con Smith los SERVICIOS no contribuyen a la riqueza real.) La clave de **1** es la DIVISIÓN DEL TRABAJO. Para ilustrar este punto, utilizó el ejemplo de la fabricación de alfileres. Si un hombre tuviera que realizar todas las operaciones para fabricar los alfileres –estirar el alambre, cortarlo, colocar la cabeza y afilarlo– su producción sería mínima. Sin embargo, si cada hombre se especializara en una sola operación, la producción se incrementaría en forma considerable. La magnitud de la producción sólo necesita determinarse por el tamaño de su mercado. La clave de **2** consiste en la acumulación de CAPITAL. Esto no sólo posibilitaba la creación de maquinaria y equipo para apoyar al trabajo, sino que también permite que éste se emplee. El capital para el trabajo es el fondo de salarios (► TEORÍA DEL FONDO DE SALARIOS). Los trabajadores se deben alimentar y vestir durante el periodo de producción, antes de recibir el INGRESO que obtienen por su propio esfuerzo. Smith consideraba que el sistema económico era armónico y requería la mínima interferencia del gobierno (LAISSEZ-FAIRE). Aunque cada individuo se motiva por su propio interés, cada uno de ellos actúa por el bien de todos, guiados por una "mano invisible" (► MANO INVISIBLE) que es posible debido al libre juego de la competencia (► MANDEVILLE, B. DE). La libre competencia es el ingrediente esencial de la economía eficiente. Sin embargo, en su *Wealth of Nations* se puede apreciar que no sólo estudió una amplia gama de materias que abarcaron la historia y el estado contemporáneo de los negocios, sino que al mismo tiempo, fue un hombre muy práctico. Estaba consciente, por ejemplo, de las fuerzas que funcionaban para limitar la competencia; "La gente del mismo negocio rara vez se junta, aun en fiestas y diversiones, pero la conversación termina en una conspiración contra el público o en alguna maquinación para aumentar los precios" (libro uno, capítulo 10, parte 2). En sus argumentos acerca de las FINANZAS PÚBLICAS, expuso cuatro principios de TRIBUTACIÓN; **1.** Igualdad (impuestos proporcionales a la capacidad de pago), **2.** Certidumbre, **3.** Conveniencia y **4.** Economía. ► HUME, D.

Smith, Vernon L. (n.1927). Profesor de economía y Leyes en la Universidad George Mason en Virginia, EUA y pionero de la economía experimental, la rama de la materia relacionada con el establecimiento de pruebas de laboratorio para proposiciones particulares. Para ambas cosas, avanzar en el buen método experimental en la economía y llevar a cabo interesantes pruebas reales, Smith obtuvo junto con ► KAHNEMAN el ► PREMIO NOBEL DE ECONOMÍA en 2002. Sus métodos implican experimentos repetidos (para que los sujetos se familiaricen a sí mismos con las "reglas del juego"), y con generosos incentivos monetarios (para inducir a los sujetos a que traten las pruebas como si importaran e imponer los incentivos exactos que se van a probar).
En particular, Smith ha conducido experimentos prácticos usando personas que actúan en mercados competitivos. Él se ha encontrado con que las predicciones de la teoría económica se mantienen bastante bien. Él ha probado también diferentes diseños de remates bajo condiciones cuidadosamente controladas, y encontró que algunas predicciones de la teoría económica no se mantuvieron, quizá porque factores como el suspenso de la espera en un remate afecta el comportamiento. Smith también ha probado diferentes diseños de mecanismos de mercado para las industrias desreguladas o privatizadas. Él ha ocupado puestos académicos en las universidades de Purdue, Massachusetts y Arizona, entre otras. Sus publicaciones incluyen: "Un estudio experimental del comportamiento en un mercado competitivo", *Journal of Political Economy* (1962) y "Economía experimental: teoría del valor inducida", *American Economic Review* (1976).

Soberanía de los consumidores / *Consumers sovereignty*. Se dice que existe cuando los RECURSOS se distribuyen de acuerdo con las PREFERENCIAS DE LOS CONSUMIDORES, a diferencia de, por ejemplo, cuando el Estado dirige la asignación de recursos. La magnitud de "soberanía" que cada individuo posee se determina, desde luego, por su INGRESO.

Sobrecapacidad / *Over capacity*. ► EXCESO DE CAPACIDAD.

Sobrecalentamiento / *Overheating*. Una situación en la cual la ► DEMANDA AGREGADA en la economía está creciendo a una tasa probable de conducir a la ► INFLACIÓN. Esto se refiere a una situación en la que la ► BRECHA DE PRODUCCIÓN es cercana a cero, o es positiva. ►► RECESIÓN; POLÍTICA DE ESTABILIZACIÓN.

Sobrecomercio / *Overtrading*. Se dice que una empresa está sobrecomerciando cuando tiene CAPITAL DE TRABAJO insuficiente para satisfacer las necesidades de su nivel de negocios presente. Por ejemplo, una empresa que duplica su producción y entonces se encuentra que no puede resolver sus gastos corrientes

porque hay demasiado CAPITAL atado en stocks y trabajo en proceso, está sobrecomerciando aunque hubiera proyectado en forma correcta la demanda por sus productos. Así, en tales circunstancias, la RAZÓN CORRIENTE de la empresa tal vez sea menor que la unidad.

Sobrecosto / *On cost*. Contribución del COSTO de los GASTOS GENERALES que se agregan a los costos directos de producción.

Sobrefinanciamiento / *Overfunding*. ➤ FINANCIAMIENTO.

Sobregiro arreglado / *Arranged overdraft*. Débito en la cuenta del balance de un cliente. arreglado por el banquero a solicitud de aquél. Es un método europeo común de financiamiento a corto plazo comparable a la línea de crédito.

Sobregiro casual / *Casual overdraft*. Un sobregiro en la cuenta de cheques, órdenes de transferencia, giros u otras transacciones en las que el cliente no posee fondos suficientes disponibles y tal sobregiro no se ha acordado con el banco en forma anticipada.

Sobrerreacción / *Over-reaction*. Puede ser hacia la alza o la baja. Cuando las percepciones acerca de la bondad o baja calidad de un bien se reflejan por sus compradores o vendedores éstas se expresan en el precio del mismo, pudiendo ser demasiado amplio a favor o en contra del precio real del mismo. Las situaciones de sobrerreacción se aprovechan por los compradores o vendedores experimentados, que también se denominan especuladores, los cuales no se guían por la psicología de las masas dentro de un mercado determinado, por ejemplo, el mercado bursátil, el petrolero internacional, etc.; al estar mejor informados, de hecho actúan "contra la masa" y en algunos casos provocan la sobrerreacción de los neófitos. Las sobrerreacciones son distorsiones más o menos temporales que desaparecen a largo plazo.

Sobresuscripción / *Over-subscription*. Cuando se realiza una emisión nueva de ACCIONES y la demanda por ellas excede la cantidad que se ofrece, se dice que la emisión está sobresuscrita. Desde luego, es muy difícil para la CASA EMISORA estimar con toda precisión el precio al que una emisión de acciones se tomará en su totalidad y las emisiones nuevas por lo regular se sobre o subsuscriben. Es muy común que una emisión muy atractiva sea 10 o más veces sobresuscrita, en especial debido a las compras de los ESPECULADORES –compradores que suscriben emisiones nuevas con la expectativa de que sean sobresuscritas y que la transacción empezará sobre la para–. Con frecuencia, las emisiones nuevas que empiezan sobre la par disminuyen por debajo del precio de la emisión como resultado de la CAPTURA DE GANANCIAS por parte de los especuladores.

Sociales, costos / *Costs, social*. ➤ COSTOS SOCIALES.

Socialismo / *Socialism*. Fase primera e inferior de la sociedad comunista. La base económica del socialismo radica en la propiedad social de los medios de producción cuyo dueño es el Estado, con la finalidad de desarrollar de manera planificada la economía de una nación. ➤ MARX, KARL.

Socialismo, base material y técnica del / *Socialism, technical and material base of*. Gran producción maquinizada moderna que abarca todas las ramas de una economía nacional y se basa en la propiedad social de los medios de producción. Esta etapa prosigue al capitalismo y antecede al comunismo. ➤ MARX, KARL.

Sociedad / *Partnership*. Negocio no corporativo que se integra por la asociación de dos a 20 personas que comparten RIESGOS y GANANCIAS. La base legal de la sociedad se determina por la Ley de Sociedades de 1890. Excepto en una sociedad de responsabilidad limitada, la cual todavía es poco usual en Inglaterra aunque es una institución legal desde 1907, cada socio es responsable de las DEUDAS y las acciones en el negocio de los demás socios en toda la extensión de sus RECURSOS PROPIOS (aunque pague impuestos como persona física). Las sociedades son una forma común de organización entre los profesionales y en negocios donde el capital que se requiere es pequeño de manera relativa, por ejemplo, comercios al menudeo y otros servicios en pequeño. Las sociedades con PROPIETARIO ÚNICO, es decir, personas autoempleadas que trabajan por su cuenta, constituyen 85% del total de negocios. Para el tratamiento fiscal de las sociedades ➤ IMPUESTO CORPORATIVO.

Sociedad amistosa / *Friendly society*. Una asociación de SEGURO mutuo. Existen varios miles de estas sociedades en Gran Bretaña instaladas voluntariamente para beneficiar y asistir a sus miembros en las enfermedades, desempleo, retiro o muerte. Las ventajas fiscales de que disfrutaban han sido reducidas en años recientes.

Sociedad anónima / *Joint-stock company*. En la actualidad, un término casi obsoleto para denominar una empresa de negocios en la que el CAPITAL se divide en unidades pequeñas, que permiten a los inversionistas contribuir al capital con aportaciones variables, y los BENEFICIOS se distribuyen entre los accionistas en propor-

ción al número de ACCIONES que poseen. La sociedad anónima se desarrolló desde el siglo XVII en adelante debido a la creciente necesidad de grandes cantidades de capital de ciertos tipos de empresa, como las compañías comerciales de ultramar. En 1720, el abuso del sistema de sociedad anónima (culminó con la crisis de la South Sea Bubble), creó la necesidad de controlar los negocios en forma más estricta, y la compañía estatutaria se originó en la Ley de esa fecha. ➤ LEY DE COMPAÑÍAS.

Sociedad bancaria /*Joint-stock banks*. ➤ BANCOS COMERCIALES.

Sociedad empresarial / *Enterprise*. Una o más empresas bajo una propiedad o control común.

Sociedades de ahorro y préstamo (A y P) / *Savings and loan associations* (S & L). ➤ BANCO DE AHORRO.

Solow, R. ➤ REACOMODO DEL CAPITAL.

Spence, A. Michael (n. 1943). Economista de la Universidad de Stanford acreditado por haber ideado la teoría de la ➤ SEÑALIZACIÓN, por la cual obtuvo conjuntamente el ➤ PREMIO NOBEL DE ECONOMÍA en 2001. Su trabajo basado en su tesis de doctorado al inicio de la década de 1970, centrada en el ejemplo de la educación como una señal observable entre varias características inobservables que queremos que sean exhibidas. En particular, la gente inteligente puede luchar por demostrar a los empleadores qué tan inteligentes son así que ir a la escuela es una señal de inteligencia. Esto podría justificar el ir a la escuela, inclusive si el beneficio sustantivo de la enseñanza fuese mínimo de por sí. La señal va a funcionar en tanto la gente inteligente encuentre que es más fácil sentarse en la escuela que la gente menos inteligente. El enfoque fue publicado en "Señalización en el mercado de trabajo", *Quarterly Journal of Economics* (1973) y *Señalización de mercado* (1974). La cuenta que ideó Spence se convirtió muy complementaria para los trabajos de ➤ AKERLOF y ➤ STIGLITZ, y entre ellos la economía de la información (➤ INFORMACIÓN, ECONOMÍA DE LA) llegaron a ser unos de los más potentes tópicos de estudio durante las siguientes tres décadas.

Sraffa, Piero (1898-1983). Sraffa fue un socialista nacido en Turín que llegó a Gran Bretaña en 1920 y se estableció en Cambridge. Él tenía una naturaleza recluida, pero tenía un amplio círculo intelectual, mezclándose con ➤ KEYNES y el filósofo Wittgenstein. Sus tres principales contribuciones publicadas son "Las leyes del rendimiento bajo condiciones de competencia", *Economic Journal* (1926), como editor de los 11 volúmenes de los *Trabajos y correspondencia de David Ricardo* (1971), iniciado en 1930 con la parte principal publicada en la década de 1950, y *Producción de mercancías por medio de mercancías* (1960).
Su principal preocupación en la década de 1920 fue exponer las fallas de la ➤ TEORÍA DE LA EMPRESA de ➤ MARSHALL. Él inspiró a otros para que desarrollaran una teoría de la producción que no estuviera embebida de la ➤ COMPETENCIA PERFECTA, la cual él consideraba que no reflejaba el verdadero estado de la sociedad capitalista. Su libro *Producción de mercancías* fue una contribución al problema perenne de encontrar una medida invariable del valor (➤ TEORÍAS DEL VALOR). Él presentó un modelo en el que los precios de los bienes reflejaban los costos de producción, un retorno a la noción del valor reminiscente de la ➤ ECONOMÍA CLÁSICA. Estos precios serían determinados por la tecnología expresados en términos de una mercancía estándar, un compuesto de las mercancías usadas en lo que se supone en proporciones iguales para la producción de cualquier cosa. En esto, el modelo de Sraffa puede afirmarse que adoptó los supuestos y derivó las conclusiones del ➤ TEOREMA DE NO SUSTITUCIÓN.
Algunos de sus resultados se derivan de un supuesto particular que la tasa de inversión a las utilidades es una ➤ VARIABLE EXÓGENA, que ha llevado a concluir a varios que el modelo de Sraffa es un caso especial de un modelo más general de la actividad económica atribuible a Von Neumann; ➤➤ RICARDO, D.

Stigler, George Joseph (1911-1991). El profesor Stigler se graduó por la Universidad de Washington en 1931, estudió un año en Northwestern University, obtuvo su doctorado en la Universidad de Chicago. En 1936, fue nombrado profesor asistente en economía en la Universidad Estatal de Iowa cambiándose en 1938 a la Universidad de Minnesota. En 1947, fue nombrado director de Economía en Columbia University, donde se quedó hasta 1959, año en el que retornó a la Universidad de Chicago como profesor de Instituciones Americanas. El profesor Stigler recibió el PREMIO NOBEL en economía en 1982. Sus publicaciones incluyen *Production and Distribution Theories* (1941), *The Theory of Prices* (1942), *Five Lectures on Economic Problems* (1948), *Capital and Rotes of Return in Manufacturing Industries* (1963), *Essays in the History of Economics* (1965), *The Organization of industry* (1968), *Domestic Servants in the* U.S.A. (1974), *The Citizen and the State: Essays on Regulation* (1975), *Demand and Supply of Scientific Personnel* (1975) y *The Economist as Preacher* (1982). El profesor

Stigler ha analizado el costo de la obtención de información económica por las empresas frente a un rango de precios ofrecidos por proveedores competitivos. Contribuyó al análisis del DESEMPLEO, enfatizando la necesidad de los trabajadores de dedicarse a encontrar la máxima paga y las mejores condiciones de trabajo que requieren. El profesor Stigler ha utilizado un enfoque más empírico para el estudio de la REGULACIÓN gubernamental, ha demostrado que una gran mayoría de reglamentaciones hechas para beneficiar a los consumidores, se vuelven en la práctica a favor de los productores.➤ CONSUMIDOR, EDUCACIÓN DEL.

Stiglitz, Joseph E. (n.1943). Economista de la Universidad de Columbia en Nueva York, ex jefe de economía del Banco Mundial, Jefe de Asesores Económicos de la administración Clinton, obtuvo el ➤ PREMIO NOBEL DE ECONOMÍA conjunto ➤ AKERLOF y ➤ SPENCE en 2001. Es poco acerca de lo que Stiglitz no haya escrito. El Premio Nobel le fue otorgado por su contribución a la economía de la información (➤ INFORMACIÓN, ECONOMÍA DE LA) y en particular por su trabajo sobre el tema de la ➤ SEÑALIZACIÓN EN EL CONTEXTO de ➤ INFORMACIÓN ASIMÉTRICA. Demostró cómo una compañía de seguros puede transferir a los clientes de alto riesgo a los clientes de bajo riesgo, ofreciéndoles pólizas alternativas con diferentes excesos de póliza y diferentes primas (los clientes alto riesgo elegirán un pequeño monto excedente, sabiendo que es probable que ellos reclamarán). En este contexto, Stiglitz y sus coautores introdujeron también el concepto de *equilibrio compartido* (donde todos los clientes son tratados idénticamente) y *equilibrio separado*, donde los distintos tipos de clientes son segmentados en diferentes grupos de productos. Estos conceptos han traspasado hasta tener una amplia aplicación. Stiglitz fue inicialmente responsable por la difusión de la economía de la información hasta el mercado de las cuentas de crédito; él encontró que a los bancos les conviene racionar el crédito cuantitativamente, más que elevar las tasas de interés para limitar los préstamos, porque las altas tasas de interés pueden ocasionar simplemente que los malos riesgos de crédito elijan prestar selectivamente, con la expectativa de que ellos no pagarán los intereses de todas maneras. Stiglitz fue inicialmente responsable por desarrollar la ➤ HIPÓTESIS DE LA EFICIENCIA-SALARIAL, construida también sobre la base de las deficiencias de información. Si un empleador es incapaz de rutinariamente decir cuánto esfuerzo están aportando los trabajadores, él/ella debiera pagarles por encima de la tasa vigente, para que en el caso de que ellos vean que disminuye, ellos sufrirán una gran pérdida al perder sus trabajos. Stiglitz también ha hecho contribuciones a la economía pública y ha sido un crítico del Fondo Monetario Internacional durante la década de 1990. Algunos de sus más notables trabajos son: "Equilibrio en los mercados de seguros competitivos: un ensayo sobre la economía de la información imperfecta" con Rothschild, *Quarterly Journal of Economics* (1976), "Racionamiento del crédito en mercados con información imperfecta" con Weiss, *American Economic Review* (1981) y "Desempleo de equilibrio como una medida para disciplinar a los trabajadores" con Shapiro, *American Economic Review* (1984).

Stock / *Stock*. **1.** Tipo determinado de VALORES, que por lo regular se cotizan en unidades de valor monetario en lugar de las unidades que están en proporción al CAPITAL total como en las ACCIONES. Stock o stocks y acción se convirtieron en sinónimos de valores y la distinción original entre acciones y stock desapareció. Sin embargo, el término stock empezó a significar en forma exclusiva valores de interés fijo, es decir, stock de préstamo de una compañía o stock del gobierno central. **2.** Acumulación de una MERCANCÍA. ➤➤ INVENTARIO. **3.** (EUA) Una participación en la propiedad de una compañía, es decir, CAPITAL PROPIO.

Stock consolidado / *Consolidated stock*. ➤ CONSOLS.

Stock de capital / *Capital stock*. Monto total de CAPITAL físico que existe en un momento determinado en una empresa, industria o economía; es muy difícil obtener una medida satisfactoria de éste en la práctica. Es imposible sumar con claridad los montos físicos de diferentes tipos de capital, además, después surge el problema de definir una medida MONETARIA útil. De manera estricta, el VALOR del stock de capital corriente es el VALOR PRESENTE del flujo de INGRESOS que generará en el futuro, pero es, desde luego, imposible medir esto con una real precisión. Por ello, con frecuencia es necesario regresar a las valuaciones de ACTIVOS que se muestran en las HOJAS DE BALANCE de las empresas (las cuales tienen poca relación con cualquier valor que signifique algo desde el punto de vista económico) o a valuaciones hechas para propósitos de SEGUROS.

Stock de préstamo / *Loan stock*. Sinónimo de OBLIGACIÓN.

Stone, Sir J. Richard (1913-1991). Inició su carrera en la Universidad de Cambridge, como estudiante obtuvo un D.Sc., y se hizo compa-

ñero y eventualmente profesor emérito ahí. Su actividad académica fue interrumpida por un periodo en la sección de estadística de la Oficina de Guerra del Gabinete entre 1940 y 1945, y tuvo puestos de visitador en diferentes instituciones alrededor del mundo, incluyendo el Centro de Estudios Avanzados de Princeton. Obtuvo el ➤ PREMIO NOBEL DE ECONOMÍA en 1984, escribió ampliamente sobre la medición de los datos de las cuentas nacionales y el análisis econométrico de la demanda del consumidor, incluyendo *Ingreso y Gasto Nacional*, con ➤ MEADE (1944), *El rol de la medición en la economía* (1951) y *La medición de los gastos y comportamiento del consumidor en el Reino Unido 1920-1938* con Rowe *et al.* (1954). Y muchos artículos, incluyendo "Sistemas lineales de gasto y análisis de la demanda", *Economic Journal* (1954). Una de sus principales contribuciones fue el establecimiento de los fundamentos de la ➤ CONTABILIDAD DEL INGRESO NACIONAL. Él también cerró el golfo entre la teoría de la demanda del consumidor (➤ TEORÍA DE LA DEMANDA) y pruebas ➤ EMPÍRICAS DEL TEMA con lo que se conoce ahora como "sistema de gasto lineal". Él vio que, por hacer varios supuestos, un sistema de ecuaciones podría ser usado para estimar la demanda del consumidor para diferentes tipos de bienes más confiablemente que por la estimación de la demanda a través de cada grupo por separado.

Subasta / *Auction*. Un tipo de transacción en la cual el comprador de un ítem y el precio pagado por éste son elegidos después de que un número de diferentes compradores potenciales ha hecho alguna declaración sobre su disponibilidad para comprarlo. Las subastas pueden llevarse a cabo de varias maneras: *a*) la *subasta inglesa*, en la cual los licitadores ofrecen precios mayores secuencialmente, hasta que el último licitador ofrece su precio definitivo; *b*) la *subasta holandesa*, en la cual una lista secuencial de precios menores son ofrecidos al vendedor, hasta que un comprador potencial acepta uno de estos precios y paga el precio por el producto; *c*) la *subasta de licitación sellada*, en la cual cada licitador tiene una oportunidad de hacer una oferta, ignorando las ofertas de los demás licitadores, es aceptada la oferta más alta; y *d*) la *subasta de segundo precio* (o ➤ VICKREY), que es como la licitación sellada, excepto que la oferta más alta sólo tiene que pagar el precio ofrecido de la segunda mejor oferta. Los economistas han utilizado la ➤ TEORÍA DE JUEGOS, para estudiar cómo se deben conducir las subastas, y qué estrategia debe ser adoptada en cada caso por los licitadores.

Sub-Capítulo S / *Sub-Chapter S*. ➤ IMPUESTO CORPORATIVO.

Subconsumo/ *Underconsumption*. ➤ RACIONAMIENTO CUANTITATIVO.

Subproducto / *By-product*. Algún material o producto que es el resultado de un proceso diseñado sobre todo para elaborar otros productos. El COSTO de oportunidad de un subproducto es virtualmente cero. Por tanto, no hay un incentivo para encontrar usuarios o mercados de subproductos, por ejemplo, residuos de hornos de fundición, los cuales se venden para construcción de carreteras. Si no se les encuentra uso, se convierten en *productos de desecho*. El costo de estos subproductos no es necesariamente cero, por ejemplo, en el caso de los contaminantes, el costo de éstos incidirá en un vecino o en el equipo para controlar y mitigar la contaminación; así, tendrá un costo que tal vez pague la entidad que lo adquiere o el Gobierno, al permitir su deducción fiscal. Los subproductos también se pueden reciclar al proceso de producción o al consumo. ➤ EXTERNALIDADES.

Subsidiarias / *Subsidiaries*. Compañías que se controlan en forma legal por otras organizaciones. Aunque una participación de menos de 50% puede ser suficiente para controlar de manera efectiva una compañía, no se describe en forma correcta como subsidiaria a menos que entre 50 y 100% de las ACCIONES sean propiedad de otra. Las compañías pueden elegir conservar las subsidiarias en lugar de integrarlas por completo con una organización propia por varias razones –por ejemplo, el deseo de permitir la participación local, el deseo de ocultar la relación de los negocios o evitar el costo y complicación de integrar una compañía adquirida.

Subsidiariedad / *Subsidiarity*. La noción de que la autoridad política debe aplicarse a máximo nivel de jurisdicción local posible. Bajo la subsidiariedad, los problemas que afectan a una localidad deben decidirse en esa localidad, mientras que aquellos más allá de ese municipio deben ser decididos por el Estado y más allá del Estado, por la nación y en el caso de, por ejemplo, de la Unión Europea (UE), aquellos que rebasen el alcance nacional de un país miembro de la UE. Los preceptos gemelos de la subsidiariedad son: *a*) todo aquel que sea afectado por algún asunto debe estar dentro de la jurisdicción con responsabilidad para éste; y *b*) que el mínimo posible de gente sea afectada por un asunto debe ser responsable en su jurisdicción por éste. ➤➤ TEORÍA DE LA OPCIÓN PÚBLICA.

Subsidio / *Subsidy*. Pago que realiza una entidad del gobierno a los productores de bienes, con la intención de que los PRECIOS sean menores de lo que serían de otra forma. En general, este pago también tiene el efecto de aumentar el INGRESO de quien lo recibe por encima del nivel que alcanzaría de otra forma y de incrementar el INGRESO REAL de los compradores de los productos subsidiados. El propósito principal de un subsidio puede ser el logro de uno o varios de esos efectos.

Subsidio cruzado / *Cross-subsidy*. ➤ SUBSIDIO.

Subsidios a las granjas / *Farm subsidies*.➤ POLÍTICA AGRÍCOLA COMÚN.

Suficiencia de capital / *Capital adequacy*. Una medida del valor del capital poseído por los propietarios de una institución financiera relativo al monto que la institución ha prestado. Varios cuerpos regulatorios fijan un mínimo de ➤ REQUERIMIENTOS de capital para las instituciones financieras como ➤ FIDEICOMISOS Y BANCOS (➤ BANCA). Estos requerimientos toman la forma de *razones de reservas de activos*, una proporción mínima de activos líquidos. Para los bancos, estos requerimientos fueron usados principalmente para controlar los agregados monetarios (➤ OFERTA MONETARIA) pero ahora se usan cada vez más para prevenir fallas e inestabilidad en el sistema financiero (*regulación prudencial*). En EUA, los bancos miembros del ➤ SISTEMA DE LA RESERVA FEDERAL están sujetos a un *requerimiento de reserva* legal que ellos están obligados a mantener en un Banco de la Reserva Federal. Las reservas están relacionadas con ➤ los DEPÓSITOS y las *razones de reserva* varían acordes con el tipo de depósito. Al elevar o reducir los requerimientos de reserva la Reserva Federal puede apretar o aflojar el crédito. En Gran Bretaña el ➤ BANCO DE INGLATERRA ya no impone más ningún requerimiento de reservas en los bancos pero la Autoridad de los Servicios Financieros (➤ ACTA DE LOS SERVICIOS Y MERCADOS FINANCIEROS) sí lo hace, bajo los estándares nacionales de suficiencia de capital derivados de varias ➤ DIRECTIVAS DE LA UNIÓN EUROPEA.

La creciente globalización del sistema financiero mundial ha estimulado el acuerdo internacional sobre los estándares de la suficiencia de capital. A partir de 1975, una serie de acuerdos internacionales bajo los auspicios del ➤ BANCO INTERNACIONAL DE COMPENSACIONES (BIS, por sus siglas en inglés) han sido establecidas, en los *Acuerdos de Basilea*, los estándares para la supervisión de los bancos y la suficiencia de capital. En diciembre de 1987, 11 países y en ese entonces la Comunidad Económica Europea (➤ UNIÓN EUROPEA) firmaron un acuerdo internacional para suficiencia de capital de la ➤ BANCA COMERCIAL. El acuerdo proveyó de tasas comunes prudenciales (razones de suficiencia de capital) y una definición común de *activos ajustados al riesgo*. Los bancos que operan en los países signatarios necesitan ahora tener un capital (➤ CAPITAL Y DEUDA A LARGO PLAZO) igual a 8% de los activos ajustado al riesgo (➤ RAZÓN DE LIQUIDEZ). Este porcentaje de requerimiento de suficiencia puede variar con la exposición individual de cada banco a los ➤ RIESGOS DE TIPO DE CAMBIO y ➤ DERIVADOS. La experiencia en la aplicación del acuerdo y los cambios en los mercados de capital han conducido al BIS a proponer un nuevo *Acuerdo de Basilea* II para introducirse en 2005. Los cambios, que han levantado controversia, incluyen la adición de un requerimiento mínimo de capital, más categorías para definición del riesgo, supervisión regulatoria y mayor acceso.

Superávit del consumidor / *Consumer surplus*. Exceso del monto que un consumidor está dispuesto a pagar por un bien (con tal de no irse sin él) sobre la cantidad que en realidad paga por él. Este término, y un riguroso análisis del concepto, lo expuso A. MARSHAL, aunque el ingeniero francés J. DUPUIT desarrolló primero la idea en su análisis sobre la fijación de precios de los servicios públicos. La existencia de un superávit del consumidor surge de la tendencia de la UTILIDAD MARGINAL a disminuir a medida que aumenta su consumo; así, un consumidor podría pagar un máximo de 50 centavos de dólar por la primera unidad de consumo de un bien, 40 centavos por la segunda unidad (debido a que posee la primera), 30 centavos por la tercera, etc. Este decreciente "deseo de pagar" se considera como un indicador de que la satisfacción que deriva de la última unidad del bien disminuye con la cantidad consumida. Si el precio del bien es de 30 centavos de dólar, entonces el consumidor puede comprar tres unidades por 90 centavos, en tanto que el valor de las tres unidades para él es de €50 + €40 + €30 = $1.20, por lo que el superávit del consumidor es de 30 centavos. El hecho de que el consumo se encuentre al nivel al cual el valor de la última unidad consumida es igual al precio, mientras que los valores de todas las unidades anteriores exceden el precio, asegura la existencia de un superávit del consumidor.

El análisis de Marshall acerca del superávit del consumidor estuvo abierto a la objeción, aplicable a toda su teoría de la demanda del

consumidor, que tenía como base el supuesto de que la utilidad era una cantidad medible de la misma forma que las ganancias, el ingreso y la producción. Sin embargo, J. R. HICKS demostró que la teoría de la demanda que se basa en la UTILIDAD ORDINAL y el ANÁLISIS DE INDIFERENCIA se podía utilizar para definir el concepto de superávit del consumidor, aunque en el proceso se perdió la simplicidad del análisis de Marshall.

Superávit del productor / *Producer's surplus*. Excedente de los ingresos totales de un oferente de un bien o servicio sobre el pago que se requiere para inducirlo a continuar su nivel de oferta corriente. Este pago es igual al total de COSTOS evitables de suministrar la producción, por lo que el superávit del productor también se puede expresar como el excedente de ingresos sobre el total de costos evitables de la oferta. El superávit surge de la siguiente manera; a medida que la producción se expande, el costo de la unidad marginal de producción (➤ COSTO MARGINAL) aumenta debido a los RETORNOS DECRECIENTES. Puesto que el precio debe ser igual al costo marginal, los ingresos totales serán el costo marginal *multiplicado* por la producción. Sin embargo, los costos evitables totales son la suma de los costos incrementables de cada unidad sucesiva de producción y, debido a que las unidades intramarginales de producción tienen un costo marginal menor que el de la unidad marginal, los costos totales deben ser menores que los ingresos. ➤ SUPERÁVIT DEL CONSUMIDOR; DUPUIT, A. J. E. J.; CUASI-RENTA.

Superávit presupuestal / *Budget surplus*. ➤ PRESUPUESTO EQUILIBRADO.

Superneutralidad del dinero / *Superneutrality of money*. La inhabilidad de los cambios en la tasa de crecimiento de las existencias de DINERO en una economía para afectar cualquier VARIABLE a excepción hecha de la INFLACIÓN. El dinero es *neutral* (➤ NEUTRALIDAD DEL DINERO) si el *nivel* de la oferta monetaria afecta sólo a la inflación. Es *superneutral* si la tasa a la que cambia el nivel afecta sólo a la inflación.

Suplementarios, costos / *Costs, supplementary*. ➤ COSTOS SUPLEMENTARIOS.

Supuesto de comportamiento / *Behavioural assumption*. Supuesto acerca de la forma en que se comportan los agentes económicos individuales –consumidores y empresas– y de manera más especial acerca de sus motivos, y la forma en que responden a diferencias entre los resultados esperados y los reales. Ejemplo de dichos supuestos son: el de la maximización de las GANANCIAS en la teoría de la empresa (➤ EMPRESA, TEORÍA DE LA), el de la maximización de la UTILIDAD en la teoría de la demanda del consumidor y el supuesto de que las empresas responden a una acumulación inesperada de INVENTARIOS recortando la producción, en la teoría macroeconómica de la determinación del ingreso. (➤ MACROECONOMÍA.) ➤➤ TEORÍA DEL COMPORTAMIENTO DE LA EMPRESA.

Sustitutos / *Substitutes*. Dos bienes son sustitutos si el aumento en el precio de uno causa un incremento en la DEMANDA por el otro. Esta relación de sustituibilidad surge debido a que los bienes desarrollan una función semejante o tienen un empleo similar. Sin embargo, por lo general se puede pensar en todo un espectro de posibilidades de sustitución de un bien específico, por lo que con frecuencia es posible referirse a sustitutos "cercanos" o "lejanos". Por ejemplo, un determinado refresco de cola es sustituto cercano de algún otro refresco del mismo sabor, pero no lo es un brandi. Cuantos más sustitutos cercanos de un producto se encuentran disponibles, mayor es, si permanecen los demás igual, su ELASTICIDAD precio de la demanda.

Servicios suministrados / *Supply services*. Renglón del PRESUPUESTO y de las cuentas del gobierno que consiste en gastos que se estiman cada año; en algunos países se votan en el Parlamento. Incluye los gastos que realizan los departamentos de gobierno, como defensa, agricultura, SUBSIDIOS, servicio nacional de salud, etcétera.

Swap / *Canje*. ➤ OPERACIÓN SWAP; ➤➤ OPERACIÓN SWAP-SWAP.



"Tableau Économique." Tabla en la que Quesnay analizó la circulación de RIQUEZA en la economía aplicando las diferentes clases de la sociedad. La tabla muestra cómo el *produit net* producido por el sector agrícola circulaba entre los propietarios de la TIERRA, los arrendatarios de granjas y otras clases, como artesanos y mercaderes. Sólo la tierra produce cualquier adición neta a la riqueza; todas las demás actividades son "estériles". La tabla también indica la forma en que el producto se reproduce cada año. Las clases estériles crean la demanda necesaria para el sector agrícola. ➤ CANTILLON, R.; LEONTIEF, W.; FISIÓCRATAS.

Tarifa del trabajo / *Workfare*. Programas que hacen que los desempleados reciban beneficios condicionales bajo la participación de un esquema de trabajo local. La tarifa de mercado es un ejemplo de ➤ POLÍTICAS ACTIVAS para el mercado de trabajo, para reducir el ➤ DESEMPLEO A LARGO PLAZO. Esto se debe en parte porque la participación en cualquier tipo de trabajo, ha demostrado que mejora los prospectos del mercado de trabajo para los desempleados (contra ➤ HISTÉRESIS), y también porque promueve beneficios a los reclamantes quienes tienen opciones viables para trabajar y poder tomarlas. El peso relativo de los elementos de la "zanahoria y el palo" pueden ser diseñados para cada tipo de esquema.

Tarifas a la importación / *Import tariffs*. ➤ IMPORTACIÓN, TARIFAS A LA.

Tarjeta inteligente / *Smart card*. ➤ TARJETA DE CRÉDITO.

Tarjetas de crédito / *Credit cards*. ➤ CUENTA DE CRÉDITO.

Tasa bancaria / *Bank rate*. Término obsoleto para designar la TASA DE INTERÉS a la que el BANCO CENTRAL presta al sistema bancario, lo cual en la práctica significa la tasa a la que redescontaría PAPEL ELEGIBLE que presentan las CASAS DE DESCUENTO o les haría PRÉSTAMOS (➤ PRESTAMISTA DE ÚLTIMO RECURSO). Se intentaba que los cambios en la tasa bancaria, que por lo general se anunciaban los jueves, tuvieran dos tipos de efectos. El primero era sobre el nivel de las tasas de interés de corto plazo en el MERCADO DE DINERO y, por tanto, a través de los efectos relacionados, en todo el sistema de tasas de interés y la inversión, por medio del MULTIPLICADOR, sobre el nivel de la actividad económica. Había cierta controversia acerca de la fuerza de esos efectos aun cuando el BANCO CENTRAL tuviera éxito en hacer efectiva la tasa de interés por medio de operaciones de mercado abierto (➤ BANCA). El segundo efecto de los cambios en la tasa de interés bancaria era sobre los movimientos internacionales de capital. Si las tasas de interés en Londres, como resultado de un aumento en la tasa bancaria, fueran más altas que en otros sectores financieros, se atraería dinero del exterior para invertirse en Londres y viceversa. Sin embargo, en algunos casos el nivel de actividad interna podría ser bajo (requiriendo así una reducción en la tasa bancaria) y la balanza de pagos podría estar en déficit (requiriendo un incremento), por lo que las autoridades monetarias se enfrentarían con objetivos conflictivos.

Aunque tal vez de importancia "psicológica" como indicador de las intenciones del gobierno, es dudoso que por sí mismos los cambios en la tasa bancaria sean de gran importancia para afectar el patrón de tasas de interés. ➤ COSTO PORCENTUAL PROMEDIO.

Tasa base / *Base rate*. TASA DE INTERÉS que forma la base para los cambios en las tasas de los PRÉSTAMOS BANCARIOS, de los GIROS o de los depósitos de los BANCOS COMERCIALES. Las compañías muy grandes de riesgo de primera clase pueden obtener prestado a un punto porcentual por debajo de la tasa base o aún menos, pero las pequeñas empresas y los particulares tienen que pagar varios puntos porcentuales más

que ésta. Cuando, como algunas veces sucede, la tasa en el MERCADO INTERBANCARIO sube muy por encima de la tasa base, las grandes compañías pueden tomar ventaja del diferencial de tasas de interés, pidiendo prestados sobregiros y prestando en ese mercado. (➤ COSTO PORCENTUAL PROMEDIO; MERCADO PARALELO DE DINERO.)

Tasa de actividad / *Activity rate.* ➤ TASA DE PARTICIPACIÓN.

Tasa de actividad económica / *Economic activity rate.* ➤ FUERZA LABORAL.

Tasa de ahorro / *Savings ratio.* La proporción del ingreso que es ahorrada, usualmente expresada para el ahorro personal como un porcentaje del INGRESO PERSONAL DISPONIBLE. Como las personas ricas ahorran más que las pobres esta proporción tiende a ser mayor en las primeras ya que desean mantener el valor real de sus ahorros bajo la inflación. La *función ahorro* da la relación entre el ahorro agregado, que incluye ahorro no personal e INGRESO y es la inversa de la FUNCIÓN CONSUMO.

Tasa de cambio / *Exchange rate.* ➤ TIPO DE CAMBIO; ➤ TIPO DE CAMBIO FIJO; TIPO DE CAMBIO FLEXIBLE; ➤➤ TIPO DE CAMBIO MÚLTIPLE; ➤➤ TASA SWAP.

Tasa de cambio a plazo / *Dated foreign exchange rate.* Precio de las DIVISAS cuando su entrega señala una FECHA VALOR dentro de un periodo futuro; generalmente posterior a una semana calendario. ➤ MERCADO A FUTURO; ➤ MERCADO DE DINERO; ➤ MERCADO DE DIVISAS; ➤➤ TASA DE CAMBIO AL CONTADO.

Tasa de cambio al contado / *Cash exchange rate.* El precio de monedas extranjeras cuya entrega se efectúa dentro de un plazo de dos días laborales; se denominan así también a las transacciones al contado que tienen FECHAS VALOR fijadas en el transcurso de una semana. ➤ MERCADO A FUTURO; ➤ MERCADO DE DINERO; ➤➤ MERCADO DE DIVISAS.

Tasa de dependencia / *Dependency ratio.* La tasa de dependencia se define como la razón del total del número de hijos (0-14 años) y los pensionados respecto de la población trabajadora, por ejemplo, el número de personas en edad de no trabajar en una economía, relativo a aquellos que están en edad de trabajar. El término es usado flexiblemente, algunas veces para referirse sólo a los ancianos dependientes, y en otras ocasiones para aquellos muy viejos o muy jóvenes para trabajar. Es calculada tomando la razón entre los grupos de los que no están trabajando y los que están en edad de trabajar, y se multiplica por 100 para dar un porcentaje. La inversa a la razón de respaldo. La tasa de dependencia en Gran Bretaña se pronostica que crecerá de 73 en 2000 a 80 en 2026. ➤ POBLACIÓN; ➤➤ BOMBA DE TIEMPO DEMOGRÁFICA.

Tasa de descuento / *Discount rate.* ➤ TASA BANCARIA; DESCUENTO.

Tasa de desempleo no aceleradora de la inflación (TDNAI) / *Non-accelerating inflation rate of unemployment* (NAIRU). ➤ DESEMPLEO, TASA NATURAL DE.

Tasa de endeudamiento / *Debt ratio.* ➤ APALANCAMIENTO.

Tasa de fertilidad / *Fertility rate.* ➤ TASA DE NATALIDAD.

Tasa de inactividad / *Inactivity rate.* El porcentaje de la ➤ fuerza de trabajo que ni está empleado ni busca trabajo. ➤ DESEMPLEO; ORGANIZACIÓN INTERNACIONAL DEL TRABAJO.

Tasa de interés / *Rate of interest.* PRECIO DEL DINERO que se presta. Si una suma de dinero se presta por un periodo específico, el monto que el prestatario paga al prestamista es mayor que el que se prestó al inicio. Es conveniente tener una forma estándar para expresar este PREMIO, por lo que la tasa de interés se define como la diferencia entre lo que se presta y lo que se debe pagar después de cierto tiempo, expresado como proporción del monto prestado. Así, si se prestan 100 dólares y se pagan 105 dólares después de un año, entonces la tasa de interés anual es

$$\frac{(105-100)}{100} = 0.05$$

es decir, 5%. Si se pagan 105 dólares después de seis meses, entonces 0.05 o 5% es la tasa de interés a seis meses. El periodo siempre se debe especificar con mucho cuidado, por ejemplo, una tasa de interés de 5% a seis meses no equivale a una tasa de interés anual de 10% (➤ INTERÉS COMPUESTO). Por lo regular, las tasas de interés se calculan a un año, y cuando el periodo no se señala, por lo general es de un año en forma explícita.

Hablar acerca de "la" tasa de interés es una sobresimplificación. Siempre existe todo un conjunto de tasas de interés diferentes, cada una se asocia a una forma particular de préstamo: préstamos bancarios, cuentas de sociedades constructoras, deuda gubernamental de corto plazo (BONOS DE LA TESORERÍA), deuda gubernamental de largo plazo, bonos industriales, etc. La razón de las diferencias en esas tasas de interés se puede encontrar considerando las razones para la existencia de tasas de interés.

1. *Preferencia en el tiempo.* El dinero que se presta por lo general representa AHORRO; es decir, sacrificio de CONSUMO en el tiempo presente. En

efecto, el prestamista pospone el consumo del presente a algún tiempo en el futuro. Se afirma que como un hecho psicológico, las personas prefieren consumir ahora que en el futuro, por lo que deben recibir algo a cambio para inducirlas a posponer el consumo. Cuanto mayor sea su preferencia por consumo presente en relación con el futuro, mayor será la cantidad que se debe pagar para inducirlos a posponer el consumo, es decir, la tasa de interés debe ser mayor. ➤ PREFERENCIA EN EL TIEMPO,

2. *La posibilidad de iliquidez*. Prestar dinero por lo general implica cambiarlo por algún ACTIVO que no es dinero, en el sentido de que un BONO, por ejemplo, no se acepta en forma universal como pago por bienes y servicios. Si dentro de la duración del préstamo el prestamista necesita más dinero del que tiene disponible, tiene que convertir sus activos en dinero o solicitar prestado. La facilidad con que pueda hacer lo primero depende del activo en cuestión. Por ejemplo, podría tener que esperar un mes antes de poder recibir algo de su dinero de una cuenta en una sociedad constructora. Por otro lado, podría no tener que esperar si existe un MERCADO bien organizado, por ejemplo la BOLSA DE VALORES, pero al mismo tiempo puede estar obligado a vender el activo a menos de lo que pagó por él, por lo que incurriría en pérdida de capital. En forma alternativa, podría pedir prestado, en cuyo caso tendría que pagar una tasa de interés. Así, el hecho de que el prestamista esté cambiando un activo líquido, dinero, por otro menos líquido lo envuelve en el riesgo de pérdida, en caso de que surja de manera subsecuente la necesidad de liquidez. Por tanto, al hacer el préstamo se debe compensar por el riesgo que corre y esto obliga a la existencia de una tasa de interés.

3. *La posibilidad de fraude*. El prestamista puede no estar seguro por completo de que el prestatario le pagará el préstamo: puede ser objeto de un fraude. Por ello, debe haber una tasa de interés positiva. Otra vez, el nivel del riesgo depende del tipo de préstamo que se realice.

4. *Inflación*. Los tres factores arriba mencionados son suficientes para que exista una tasa de interés positiva, aun cuando se esperara que el nivel general de precios permaneciera sin cambios durante el periodo del préstamo. A la tasa de interés que se determina con base en ello se le denomina "tasa de interés real". Sin embargo, si se espera que aumente el nivel de precios en, por ejemplo, 3% durante el periodo del préstamo, entonces, en términos reales, la suma que se presta vale 3% menos al momento de pagarse. Por tanto, si se anticipa la inflación, el prestamista deseará tomar en cuenta esta reducción en el valor del dinero aumentando la tasa de interés lo suficiente para compensarla –en este caso en 3 puntos porcentuales.

Los factores anteriores señalan el porqué de las tasas de interés positivas. Además, puesto que existen diferentes tipos de préstamos con distintas características en relación con por lo menos alguno de esos factores, se tiene una explicación parcial de las diferencias en las tasas de interés. La tasa que se paga en cualquier tipo de préstamo es en esencia un precio: el precio que se paga por el uso del dinero. Por esto, los economistas argumentan los determinantes de los niveles en las tasas de interés en términos de DEMANDA y OFERTA; la demanda de préstamos por parte de los consumidores que desean comprar créditos y de las empresas que desean invertir, y la oferta de AHORROS disponible para préstamos. La demanda de préstamos para inversión se determina por la productividad marginal del capital (➤ TASA INTERNA DE RETORNO). Sin embargo, J. M. KEYNES también enfatizó el papel que desempeña la demanda de dinero, para que se conserve como un activo en expectativa de cambios en los precios de activos en documentos (bonos), en la determinación de las tasas de interés. ➤ INTERÉS, TEORÍA DE LA ABSTINENCIA DEL; INTERÉS, TEORÍA CLÁSICA DEL; INTERÉS, TASA NATURAL DEL; INTERÉS, TEORÍAS DE LA PRODUCTIVIDAD DEL; INTERÉS, TEORÍA DE LA PREFERENCIA EN EL TIEMPO DEL; PREFERENCIA POR LIQUIDEZ.

Tasa de interés externa / *Foreign interest rate*. TASA DE INTERÉS fijada a las MONEDAS EXTERNAS. ➤ EUROMONEDA.

Tasa de interés local / *Domestic rate*. Tasa de interés aplicable a las DIVISAS dentro de un país. ➤ CONTROL DE CAMBIOS.

Tasa de interés propia / *Own rate of interest*. TASA DE INTERÉS implícita en el cambio del precio de una MERCANCÍA determinada. Si P_t es el precio de la mercancía en un tiempo t y P_{t+1} es el de un periodo posterior, entonces la tasa de interés propia se puede calcular de manera simple como $(P_{t+1} - P_t)/P_t$, que es la tasa de cambio proporcional del precio. Eso significa lo mismo que si se compra una unidad de la mercancía en el tiempo t y se conserva por un cierto periodo, entonces la tasa de interés propia proporciona la TASA DE RETORNO que se obtiene. Ésta se puede comparar con la tasa de interés que se gana al comprar ACTIVOS como BONOS para determinar la oportunidad de INVERSIÓN más rentable.

Tasa de largo plazo / *Long rate*. TASA DE INTERÉS de los BONOS de largo plazo.

Tasa de mortalidad / *Death rate*. El número de muertes que ocurren en un año, por cada 1000 habitantes, se denomina tasa de mortalidad bruta. Se puede referir a cada sexo y a cada grupo de edad. El crecimiento rápido en la población de los PAÍSES EN DESARROLLO se atribuye más a la baja en la tasa de mortalidad que a un incremento en la TASA DE NATALIDAD.

Tasa de mortalidad

País	1975-1980 (*por 1000 habitantes*)
Argentina	8.9
Brasil	7.8
Colombia	7.9
Costa Rica	5.3
Cuba	6.3
España	8.1
México	8.5
Nicaragua	12.2

FUENTE: Consejo Nacional de Población, México, 1981.

Tasa de natalidad / *Birth rate*. La tasa bruta de natalidad es el número promedio de nacimientos por cada 1000 habitantes ocurridos en un año. (➤ POBLACIÓN.) Otras medidas estadísticas que se calculan para el estudio de las tendencias de la población incluyen: **1.** La tasa de fertilidad, que mide el número promedio de nacimientos por cada 1000 mujeres entre las edades de 15 y 44 años, y **2.** La tasa específica por grupos de edades de las madres. Hay una preocupación creciente por las consecuencias económicas y sociales de la rápida expansión del tamaño de la población mundial. De acuerdo con la tasa de crecimiento presente, la actual población mundial de 4700 millones de habitantes se duplicará en menos de 40 años. Un factor importante en este crecimiento es la extensión de las expectativas de vida lograda con la medicina moderna, pero también las altas tasas de natalidad desempeñan un papel importante. Se han tomado medidas de control familiar, sobre todo en PAÍSES EN DESARROLLO como India, para tratar de lograr un crecimiento de la población más acorde con los recursos económicos y sociales disponibles (➤ MALTHUS, T. R.). Se ha sugerido que la declinación reciente en la tasa de natalidad de los PAÍSES AVANZADOS se asocia con el crecimiento del INGRESO per cápita, combinado con la posibilidad que tienen los padres de controlar el tamaño de la familia. En los países en desarrollo se considera a los niños como BIENES DE PRODUCCIÓN, en el sentido de que se requieren para aumentar los ingresos de las FAMILIAS y mantener a los más viejos. A medida que el país se desarrolla, los niños se consideran más como BIENES DE CONSUMO y esto se refleja en el menor tamaño de las familias. Si esta interpretación es correcta, no es probable que la tasa de natalidad de los países avanzados regrese a un nivel alto, aunque fluctuará más de acuerdo con los cambios cíclicos en los ingresos reales y en las expectativas. Se infiere que la solución al problema de la población mundial es el incremento permanente en la riqueza real per cápita de los países en desarrollo.

País	*Tasa de natalidad* 1975-1980 (*por mil*)
Total mundial	28.9
Alemania Federal	9.8
Brasil	36.0
Colombia	33.8
Cuba	19.5
España	17.9
México	39.5
Nicaragua	46.6
Suecia	11.8

FUENTE: Secretaría de Programación y Presupuesto, *Datos básicos sobre la población de México* 1980-2000, págs. 94 y 95.

Tasa de participación / *Participation rate*. Proporción de la población que está en edad de trabajar y forma parte de la FUERZA DE TRABAJO de la economía, es decir, la parte "económicamente activa" de la población. El tamaño de la fuerza de trabajo se altera si la tasa de participación aumenta. Por ejemplo, el incremento de la tasa de participación de la mujer en los años setenta causó que la fuerza de trabajo se incrementara más rápido que la población. Otra evidencia empírica muestra que a mayores niveles de educación, mayor será la tasa de participación de la mujer. Sin embargo, esta tasa disminuye en periodos de alto desempleo general y crea lo que se conoce como efecto del trabajador desalentado.

Tasa de participación de la fuerza de trabajo / *Labour force participation rate*. ➤ TASA DE PARTICIPACIÓN.

Tasa de preferencia en el tiempo / *Rate of time preference*. ➤ PREFERENCIA EN EL TIEMPO.

Tasa de remplazo / *Replacement rate*. ➤ TRAMPA DEL DESEMPLEO.

Tasa de respaldo / *Support ratio*. ➤➤ TASA DE DEPENDENCIA.

Tasa de retorno / *Rate of return*. Por lo general, GANANCIA neta después de DEPRECIACIÓN, como porcentaje del CAPITAL EMPLEADO promedio en un negocio. Una de las RAZONES FINANCIERAS que se emplean para medir la eficiencia de un negocio como un todo, o de proyectos de INVERSIÓN particulares. La tasa de retorno se puede calcular empleando las ganancias antes o después de IMPUESTOS, y hay otras variaciones del concepto. Se puede definir a las ganancias como netas de impuestos, pero no de depreciación e intereses; por ejemplo, ganancias disponibles para los accionistas de CAPITAL PROPIO, o como ganancias de operación, es decir, excluyendo ingresos de inversión y GANANCIAS DE CAPITAL. El capital que se emplea se puede definir excluyendo PRÉSTAMOS DE CAPITAL, en cuyo caso el retorno que se mide es aquel sobre el capital propio; algunas veces se excluye el CAPITAL DE TRABAJO. El uso de la tasa de retorno simple en el análisis de alternativas de proyectos de inversión está abierto a la seria crítica de que no considera la ausencia de sincronización de los desembolsos y las ganancias de capital, por lo que ignora el valor del dinero en el tiempo (➤ EVALUACIÓN DE INVERSIONES). En forma estricta, la tasa de retorno del capital que se emplea en un negocio no mide sólo el retorno sobre capital o la eficiencia en el uso de RECURSOS por ese negocio, debido a que los retornos de cada FACTOR DE PRODUCCIÓN no se pueden separar. Sin embargo, en circunstancias normales una empresa que obtiene una tasa de retorno de largo plazo menor a su costo de capital (➤ CAPITAL, COSTO DE), se puede decir que está utilizando sus recursos en forma ineficiente.

Tasa de salarios / *Wage rate*. ➤ RETRIBUCIONES.

Tasa de sustitución técnica / *Rate of technical substitution*. Tasa a la cual un INSUMO se puede sustituir por otro a lo largo de una ISOCUANTA. De la misma forma que una isocuanta es bastante análoga a una CURVA DE INDIFERENCIA, la tasa de sustitución técnica es de manera exacta el mismo tipo de concepto que la TASA MARGINAL DE SUSTITUCIÓN. Así que véase esta última para una exposición detallada.

Tasa de utilización de la capacidad / *Capacity utilization rate*. Razón de la producción real de una planta, empresa o economía, respecto de su producción de plena capacidad. ➤ CAPACIDAD EXCEDENTE (también se denomina capacidad ociosa).

Tasa estándar / *Standard rate*. ➤ IMPUESTO AL INGRESO.

Tasa garantizada de crecimiento / *Warranted rate of growth*. ➤ TEORÍA DEL CRECIMIENTO; MODELO HARROD-DOMAR.

Tasa impuesto marginal / *Marginal tax rate*. La tasa de gravamen pagado por unidades extra de ingreso; un individuo puede no pagar tributo en los primeros $ 1000 de ingresos, pero pagará 50% de impuesto después de rebasar esa cifra. Aquellos individuos que ganen más de $ 1000 tendrán una tasa marginal de 50%, aunque su tasa global será menor que 50%; por ejemplo, alguien que gane $ 1001 pagará 0.50 de impuestos, una pequeña fracción de sus ingresos totales. Las tasas marginales de impuestos fijadas a los agentes económicos son comúnmente consideradas importantes en la determinación del alcance de la tributación en los incentivos al trabajo, al ahorro y al gasto. No son importantes en la determinación de si un impuesto es progresivo o no (➤ IMPUESTO PROGRESIVO). El hecho de que la gente pobre pueda perder 80% de cualquiera de sus ingresos marginales (➤ TRAMPA DE LA POBREZA) y de que los ricos nada más pierdan 60%, es irrelevante en la evaluación de un sistema fiscal cuando esté cargado más hacia un grupo u otros. Esta valoración depende no sólo del tributo pagado en las unidades incrementales de ingresos, sino en el gravamen total pagado en todas las ganancias actuales. (➤➤ IMPUESTO IDÉNTICO; IMPUESTOS; TRIBUTACIÓN.)

Tasa inflacionaria no aceleradora del desempleo (TINAD) / *Non-accelerating inflation rate of unemployment* (NAIRU). ➤ DESEMPLEO, TASA NATURAL DE.

Tasa interbancaria ofrecida en Londres / *London Inter-Bank Offered Rate* (LIBOR). ➤ MERCADO INTERBANCARIO.

Tasa interna de retorno / *Internal rate of return*. Tasa de interés que, cuando se emplea para descontar el FLUJO DE EFECTIVO que se asocia a un proyecto de INVERSIÓN, reduce su VALOR PRESENTE neto a cero. Así, indica una medida de la TASA DE RETORNO de "equilibrio" de una INVERSIÓN, debido a que muestra la mayor tasa de interés en la que el proyecto no tiene GANANCIAS ni pérdidas. Si la tasa interna de retorno es mayor que la tasa de interés que se debe pagar, esto sugiere que un proyecto es rentable y se debe llevar a cabo; lo contrario se aplica si es menor. Sin embargo, como medida de la rentabilidad de la inversión, tiene dos defectos importantes: **1.** Un proyecto determinado puede tener más de una tasa de interés que descuenta su flujo de caja a cero, por lo que el método puede no dar una respuesta clara; esto puede suceder cuando los flujos de efectivo que ingresan (ganancias) dentro del periodo de vida del proyecto se

siguen por flujos de efectivo que salen; y **2.** El método puede mostrar una clasificación incorrecta de proyectos alternativos, porque la rentabilidad real de un proyecto puede ser mayor que la de otro, aunque su tasa interna de retorno sea menor. La tasa interna de retorno también se conoce como la *eficiencia marginal del capital*, el *rendimiento del inversionista* y el *rendimiento del flujo de efectivo descontado*. ➤ FLUJO DE EFECTIVO DESCONTADO.

Tasa marginal de sustitución (TMS) / *Marginal rate of sustitution* (MRS). Tasa a la que un bien se debe sustituir por otro a medida que el consumidor se mueve a lo largo de su CURVA DE INDIFERENCIA. Considérese la curva de indiferencia en el diagrama de abajo.

Si al inicio el individuo se encuentra en el punto *A*, que representa una cantidad determinada de *x* y una cantidad determinada de *y*, es posible moverlo o moverla a lo largo de la curva de indiferencia sustrayendo una pequeña cantidad de *x* y sustituyéndola por la cantidad apropiada de *y*. Lo que es apropiado depende de la forma de la curva de indiferencia y varía a lo largo de ésta. Así, al moverse de *A* a *B*, un incremento relativamente pequeño en *y* es suficiente para compensar la reducción en *x*. En *E*, sin embargo, la misma reducción en *x* requiere mayor incremento en *y* para compensarlo. Se denota el (se supone muy pequeño) cambio en *x* por *dx* y el cambio apropiado de *y* –que se requiere para regresar a la curva de indiferencia– por *dy*. La tasa marginal de sustitución de *y* por *x* se define entonces como *dy/dx*, es decir, la razón del cambio que se requiere en y entre el cambio en *x*, en forma alternativa, si se piensa en términos de incrementar *x* y reducir *y*, es posible definir la TMS de *x* por *y* como *dx/dy*. De manera clara, las dos expresiones son recíprocas. Desde el punto de vista matemático, la TMS mide la pendiente de la curva de indiferencia, y el tipo de circularidad que por lo general se supone implica una TMS decreciente, es decir, una pendiente que aumenta en valor absoluto, pero disminuye en valor numérico a medida que se presenta un movimiento de derecha a izquierda.

Tasa mínima de préstamo (TMP) / *Minimum lending rate* (MLR). TASA DE INTERÉS a la cual el BANCO CENTRAL presta al sistema bancario; término que tiene el mismo significado que TASA BANCARIA.

Tasa natural de crecimiento / *Natural rate of growth*. ➤ TEORÍA DEL CRECIMIENTO; MODELO HARROD-DOMAR.

Tasa porcentual anual (TPA) / *Annual percentage rate* (APR). Una manera legal estándar para presentar la tasa de interés y todos los costos asociados de un préstamo en Gran Bretaña. La idea detrás de la TPA, introducida bajo el ➤ ACTA DE CRÉDITO AL CONSUMIDOR de 1974, fue para prevenir a los prestamistas de cotizar tasas de interés bajas, mientras que en efecto, encarecían el préstamo al cargarle tarifas de administración y extender pagos frecuentes. La TPA es el ➤ INTERÉS COMPUESTO que usted pa-



gará si todos los costos asociados con el préstamo fueran cobrados como interés. Es calculada sujeta a una fórmula compleja emitida por la Oficina de Comercio Justo. (➤ ACTA DE COMERCIO JUSTO.)

Tasa prima (EUA) / *Prime rate* (USA). TASA DE INTERÉS que cargan los BANCOS COMERCIALES a los prestamistas corporativos de riesgo de primera clase, por PRÉSTAMOS de corto plazo. La tasa prima es la base de toda la estructura de tasas de interés comerciales en Estados Unidos. Esta tasa se aplica quizá sólo a las 50 corporaciones más prestigiadas; las otras pagan intereses más altos.

Tasa swap / *Swap rate*. Diferencial existente entre la TASA DE CAMBIO AL CONTADO de una moneda dada y su TASA DE CAMBIO A PLAZO. ➤ MERCADO A FUTURO; ➤ MERCADO DE DINERO: ➤➤ MERCADO DE DIVISAS.

Tasa uniforme de negocios / *Uniform business rate*. ➤ IMPUESTO LOCAL.

Tasación de Ramsay / *Ramsay pricing*. ➤ REGLA DE LA ELASTICIDAD INVERSA.

Tasas de interés activas / *Active interest rates*. En México, tasas que las instituciones bancarias, de acuerdo con las condiciones de mercado y las disposiciones del Banco de México y de la Comisión Nacional Bancaria y de Seguros, cobran por los diferentes tipos de servicios de crédito a los usuarios de los mismos. Son activas porque son recursos a favor de la banca. En resumen, las tasas de interés de los créditos, son las tasas activas de la banca.

Tasas de interés pasivas / *Passive interest rates*. En México, tasas que las instituciones bancarias, de acuerdo con las condiciones de mercado y las disposiciones del Banco de México y la Comisión Nacional Bancaria y de Seguros, pagan a los depositantes a distintos plazos. Estas tasas son un pasivo que tienen los bancos con sus depositantes.

Tasas no domésticas / *Non-domestic rates*. ➤ IMPUESTOS LOCALES.

Taussig, Frank William (1859-1940). Además de un periodo que comprende de 1917 a 1919, cuando fue presidente de la Comisión de Aranceles de Estados Unidos, Taussig permaneció durante toda su carrera en Harvard University. Sus trabajos sobre economía incluyen *Tariff History of the United States* (1888), *Wages and Capital* (1896), un libro de texto, *Principles of Economics* (1911) e *International Trade* (1927). Economista que siguió la tradición de RICARDO y MARSHALL, Taussig intentó relacionar su teoría con la información estadística establecida.

Tautología / *Tautology*. ➤ HIPÓTESIS.

Tecnología / *Technology*. Suma de conocimientos acerca de los medios y métodos de producción de bienes y servicios. La tecnología no es sólo ciencia aplicada, ya que algunas veces va adelante de la ciencia –con frecuencia se hacen cosas sin tener el conocimiento preciso de cómo y por qué funcionan de determinada forma, sólo porque son efectivas–. La tecnología temprana –capacitación artesanal– fue casi por completo de este tipo. Sin embargo, la tecnología moderna se basa cada vez más en la ciencia, y en lugar de depender de la capacitación adquirida, se comunica con facilidad, por medio de demostraciones y material impreso, a las personas capacitadas para recibirla. También incluye métodos de organización, al igual que técnicas físicas. El cambio tecnológico y la difusión de tecnologías son importantes en la economía, porque los métodos nuevos, incluyendo los que se comprenden en la INVERSIÓN, desempeñan una parte importante en las teorías del CRECIMIENTO ECONÓMICO. Existe, sin embargo, cierta controversia acerca del grado al cual el desarrollo tecnológico es un factor autónomo en el crecimiento económico. Debido a que es muy difícil medirlo, también existe la posibilidad de duda acerca de si el cambio tecnológico se aceleró o no en forma reciente.

Tecnología de la información y las comunicaciones (TICs) / *Information and communication technologies* (ICTs). ➤ NUEVA ECONOMÍA.

Tecnología intermedia / *Intermediate technology*. El uso de medios simples para la producción, intensivos en mano de obra, utilizando técnicas no tradicionales para incorporar la moderna ciencia y la tecnología. La tecnología intermedia fue notablemente apoyada por Ernst Friedrich Schumacher (1913-1977) en un sinnúmero de publicaciones incluyendo su popular ensayo "*Lo pequeño es hermoso*": *un estudio de la economía como si la gente importase* (1973). Schumacher fundó el Grupo de Desarrollo de la Tecnología Intermedia, una organización no gubernamental que trabaja en los ➤ PAÍSES EN DESARROLLO. Sus ideas se basaban en la creencia de que la moderna industria en gran escala ➤ INTENSIVA EN CAPITAL, no era el vehículo apropiado para el desarrollo económico de las naciones atrasadas que carecen de capital y mano de obra calificada pero tienen un excedente de mano de obra. La tecnología intermedia es, además, menos agresiva para el ambiente, consistente con el ➤ DESARROLLO SUSTENTABLE y minimiza la dependencia de la asistencia externa permitiendo a los ciudadanos de los países menos desarrollados tener un mayor control sobre sus vidas.

Tendencia de crecimiento / *Growth trend*. El nivel de ➤ CRECIMIENTO ECONÓMICO de una economía que es sostenible a largo plazo, sin ninguna tendencia a la alza o baja en la tasa de ➤ INFLACIÓN. Algunas veces se considera como la tasa a la que la capacidad productiva de la economía –su potencial de producción– se expande. Puede ser tomada igualmente como una medición del crecimiento de la ➤ ECONOMÍA por el lado de la oferta. Es interpretada también como la tasa de crecimiento a largo plazo, como se supone que en el largo plazo, la economía tiene que desempeñarse de acuerdo con su potencial. La tasa es afectada por el crecimiento en la fuerza de trabajo, y el crecimiento en la productividad, la cual es determinada principalmente por la tecnología y las instituciones sociales. El crecimiento real en cualquier año puede exceder o rebajar respecto de la tendencia de crecimiento, usualmente por las fluctuaciones en la ➤ DEMANDA AGREGADA que afectan el ➤ PRODUCTO INTERNO BRUTO más que lo que ellas afectan la capacidad a largo plazo de la economía para producir bienes. La tendencia de crecimiento es un punto de referencia útil para saber rápidamente si la economía está creciendo muy rápido (➤ SOBRECALENTAMIENTO) o muy lentamente. En el ➤ PRESUPUESTO de Gran Bretaña de 2002, la tasa de la tendencia de crecimiento británica fue oficialmente declarada de 2.75%. Un cuarto de punto más alto que el que se había asumido. El gobierno decidió todavía actuar bajo el supuesto de que era de 2.5% por guardar la cautela. Las estimaciones de esta magnitud son consideradas como razonables para la mayoría de las economías desarrolladas, pero se reconoce que los países en desarrollo pueden sobrerrebasar este nivel por un periodo de aceleración. La tendencia de crecimiento es un concepto utilizado más seguido por los diseñadores de política que por los economistas teóricos. Ésta ha sido largamente ignorada por las diferentes teorías del crecimiento (➤ TEORÍA DEL CRECIMIENTO), y no debe confundirse con la tasa natural de crecimiento, usada en el modelo ➤ HARROD-DOMAR; BRECHA DE PRODUCCIÓN.

Tendencia secular / *Secular trend*. Tendencia fundamental y consistente al cambio en dirección determinada, esta tendencia es el resultado de fuerzas de largo plazo. Por ejemplo, podría haber una tendencia secular hacia el aumento del DESEMPLEO en una región, como resultado de un cambio gradual de la DEMANDA hacia bienes diferentes de los que se especializa la región, siendo este cambio, a su vez, resultado de cambios constantes en gustos y tecnología. Las tendencias seculares se deben distinguir de las fluctuaciones de más corto plazo que resultan de cambios en la moda, el CICLO ECONÓMICO, fluctuaciones estacionales en la demanda, etcétera.

Teorema de Bayes / *Bayes' theorem*. Una fórmula en la teoría de la ➤ PROBABILIDAD para calcular la probabilidad de que un evento previamente desconocido ocurra, dado que un evento subsiguiente ocurriese, basado en el trabajo de Bayes (1702-1761). Nosotros podemos usar el teorema de Bayes, por ejemplo, para medir si un médico dio la receta correcta a un paciente, viendo si éste se recuperó o no de la enfermedad. Cuando vemos que el paciente se recupera, podemos evaluar que se le prescribió la medicina correcta, pero no la más perfecta; después de todo, el paciente podría haberse mejorado sin la medicina correcta, y podría no haberse mejorado ni con la medicina correcta. Pero, obviamente el paciente mejoró, lo que hace más factible que se le haya administrado la medicina correcta. La ley de Bayes pone una probabilidad precisa en ese evento. Específicamente, supone que antes del evento nosotros creemos que existe un 50-50 de probabilidad de que el doctor le dé la medicina correcta. Supóngase también que uno en cada 10 pacientes que tuvieron una receta incorrecta, se recupera y que uno de cada dos pacientes con receta correcta se recupera. Entonces, la observación de que un paciente se haya recuperado hace cinco veces más factible inferir que ellos fueron correctamente recetados, más que mal prescritos. De manera general, el teorema dice que la probabilidad de un evento previo E haya ocurrido, dado que un evento S haya ocurrido antes, es igual a la probabilidad del evento E por la probabilidad de ocurrencia de S dado que E haya ocurrido, todo esto dividido entre la probabilidad de ocurrencia de S de una forma u otra. En el ejemplo anterior esto es:

Probabilidad de que la medicina *incorrecta* fuese prescrita dado que el paciente se mejore

$$= \frac{0.5 \times 0.1}{0.05 \times 0.25} = a\,16.6\,\%$$

Probabilidad de que la medicina *correcta* fuese prescrita dado que el paciente se mejoró

$$= \frac{0.5 \times 0.5}{0.05 \times 0.25} = 83.3\,\%$$

El teorema ha conducido a una considerable controversia entre los estadísticos, quienes arguyen acerca de la validez de adscribir una probabilidad a un evento posible.

Teorema de Coase / *Coase Theorem*. Un teorema que sostiene que la ➤ EFICIENCIA ECONÓMICA será obtenida en tanto que los derechos de propiedad sean asignados totalmente y que el libre comercio de todos los derechos de propiedad es posible. La importancia del teorema está en la demostración de que no importa quién posee qué, inicialmente, pero sólo que todo deba ser propiedad de alguien. El intercambio, a la larga, colocará los recursos en su mayor valor de ocupación.

El teorema se usa para demostrar que la solución al problema de las ➤ EXTERNALIDADES es el de la asignación de los derechos de propiedad. Por ejemplo, supóngase alguien que desea tocar música muy fuerte y molesta a su vecino. Es injusto permitir que la música sea tocada muy fuerte ya que esto ignora los intereses del vecino; igualmente, es injusto prohibir esto en tanto que ignora el interés de él/ella. La eficiencia social requiere que la música pueda ser permitida sólo si el placer obtenido excede el descontento del vecino. Este resultado eficiente puede lograrse otorgando el derecho de tocar la música, en complicidad con el/la vecino(a) para no tocar, una opción que podría ser ejercida si la oposición es bastante grande. Alternativamente, el vecino podría tener el derecho a disfrutar del silencio, pero permitir que la música sea tocada con una tarifa. No importa quién tiene la prerrogativa inicial –ambos arreglos conducirán a que la música sea tocada sólo cuando el descontento del vecino sea lo suficientemente pequeño–. El teorema se sostiene como un clásico de la economía moderna, pero ha sido demostrado que se sustenta en un número de supuestos muy fuertes que son de un valor práctico limitado. ➤➤ PRINCIPIO DE COMPENSACIÓN; ECONOMÍA AMBIENTAL; ECONOMÍA DEL BIENESTAR.

Teorema de Euler / *Euler's theorem*. ➤ EULER, L.

Teorema de la igualación del precio de los factores / *Factor price equalization theorem*. ➤ SAMUELSON, P. A.

Teorema de la imposibilidad / *Impossibility theorem*. En un sentido general, teorema que prueba que algunas proposiciones no son ciertas de manera lógica. Sin embargo, en economía, el término se emplea en forma específica para referirse al teorema de K. J. ARROW. Éste muestra que es imposible tener un conjunto de reglas para un grupo (es decir, una constitución) el cual, al poseer ciertas propiedades mínimas deseables, puede convertir las preferencias de los miembros individuales del grupo en un conjunto consistente de preferencias para el grupo como un todo. ➤ PARADOJA DE LA VOTACIÓN; FUNCIÓN DE BIENESTAR SOCIAL.

Teorema de la inefectividad de la política / *Policy ineffectiveness theorem*. La idea de que si existen precios y salarios flexibles, y si el público mantiene ➤ EXPECTATIVAS RACIONALES, entonces cualquier política del gobierno para estimular la ➤ DEMANDA AGREGADA puede que no tenga efecto real sobre la producción y el empleo, a menos que las medidas de política no sean anticipadas por el público. La demanda creciente sólo genera ➤ INFLACIÓN EXTRA. El teorema es la base de la ➤ NUEVA ECONOMÍA CLÁSICA y puede pensarse que considera al dinero como neutral en sus efectos (➤ NEUTRALIDAD DEL DINERO) *cuando un cambio en la oferta de dinero es anticipado*. Los economistas académicos están divididos sobre si las políticas monetaria y fiscal son inefectivas, o tienen algún efecto en el corto o el largo plazo. Los economistas son casi unánimes en creer que las inyecciones no anticipadas de la demanda pueden incrementar el producto y el empleo cuando menos en el corto plazo. ➤➤ DOCTRINAS ECONÓMICAS; NEO-KEYNESIANISMO.

Teorema de la telaraña / *Cobweb theorem*. Análisis de la cuestión acerca de si en un MERCADO en el cual el monto actual ofrecido depende de cuál fue el precio en algún periodo previo, el precio tenderá a converger a un EQUILIBRIO, o a diverger de éste, si es que está fuera de él. El análisis se desarrolló primero en el contexto de ciertos mercados agrícolas (se le conoció por algún tiempo como el fenómeno del "ciclo voraz"). Supóngase que los granjeros plantan ahora una extensión de una siembra determinada la cual, debido a las condiciones climatológicas y la ausencia de stocks, determina el monto de la siembra que se suministrará después de la cosecha. En el periodo 1, el precio estará en un determinado nivel, los granjeros sembrarán de acuerdo con éste y después de un ciclo agrícola pondrán en el mercado la cosecha resultante. Sin embargo, supóngase que en ese tiempo la demanda es mayor de lo que era previamente, de tal forma que la oferta disponible es insuficiente para satisfacer la demanda al precio anterior, y éste debe aumentar para "racionar" la oferta disponible entre los compradores. Entonces, en el periodo 2, los granjeros sembrarán una mayor extensión de la que sembraron anteriormente, porque el precio ahora es más alto, de manera que un ciclo después entrará una oferta más grande en el mercado. Esta oferta será más de la que

se requiere para satisfacer la demanda al precio que prevalecía en el periodo 2, y el precio debe bajar para inducir a los compradores a tomar la oferta extra. Por tanto, en el periodo 3 se comprará menos, y en el periodo 4 habrá menor cantidad ofrecida en el mercado, y el precio deberá subir otra vez. Así que el proceso continúa. La pregunta importante es: ¿se vuelven cada vez más pequeños o más grandes los cambios en los precios? Si sucede lo primero, entonces el mercado convergerá al equilibrio y, al final, el monto puesto en el mercado será exactamente igual al que los compradores están preparados para tomar al precio que había en el último periodo. Si sucede lo segundo, las fluctuaciones de precios se vuelven mayores en forma gradual. Es posible formular en términos precisos las condiciones bajo las cuales ocurra cada uno de estos resultados. La importancia del teorema de la telaraña se deriva de que es uno de los primeros y más fáciles ejemplos del análisis dinámico, el cual plantea en una forma burda pero simple muchos de los problemas básicos del análisis dinámico. Además, a pesar de sus supuestos de que los productores individuales actúan de una forma no coordinada (lo cual ya no es cierto ni siquiera en los mercados agrícolas), forman sus expectativas de una manera muy ingenua (considerando sólo el precio que prevalece al tiempo de planear) y no aprenden a medida que se comprueba que sus expectativas son erróneas de manera continua, el análisis ilustra las razones de las fluctuaciones de precios en algunos mercados. Se le llama el teorema de la "telaraña" porque si los movimientos de los precios y las cantidades se grafican en un diagrama convencional de OFERTA y DEMANDA, la forma de las líneas semejan una telaraña.

Teorema de no sustitución / *Non-substitution theorem*. Un teorema que sostiene que, si no existen economías o deseconomías de escala en una economía, si no hay ➤ PRODUCTOS CONJUNTOS y si todos los insumos no son en sí mismos producidos o utilizados equiproporcionalmente en la producción de todo, entonces los precios competitivos reflejarán sólo la tecnología y el costo, o sea, la demanda no tendrá impacto sobre ellos.

Teorema del punto fijo / *Fixed-point theorem*. Un teorema que sostiene que para cierto tipo de funciones, $y = f(x)$, existe cuando menos un valor de x tal que $y = x$. Esto es, que x se mapea asimismo, o que x es punto fijo. Estos teoremas son usados en el ➤ ANÁLISIS DEL EQUILIBRIO para ayudar a probar la existencia de un ➤ EQUILIBRIO GENERAL. Si una economía simple puede ser modelada como un sistema de funciones que conforman el tipo descrito en el teorema del punto fijo, el hecho es que un punto fijo tiene que existir y puede probarse que existe un equilibrio de mercado.

Teorema del sobre / *Envelope theorem*. Una proposición con numerosas aplicaciones en la economía y las matemáticas de la ➤ UTILIDAD y de la producción (➤ TEORÍA DE LA PRODUCCIÓN) que usa el supuesto de optimizar el comportamiento para simplificar la relación matemática entre variables diferentes. Es mejor explicada por un ejemplo. Imagine una firma que produce adminículos, usando mano de obra calificada y no calificada, y que hasta cierto punto ésta puede ➤ SUSTITUIR UNA POR LA OTRA. Ahora suponga que la firma quiere saber en cuánto cambia el costo total de producir 100 adminículos, si el costo de la mano de obra calificada aumenta en 1€ por hora. La respuesta es que existe un efecto directo y otro indirecto. El efecto directo es que el costo aumenta en 1€ cada hora de mano de obra calificada. El efecto indirecto emerge porque la firma va, en razón del cambio en los precios relativos, a elegir cambiar la mezcla entre trabajo calificado y no calificado que ella emplea (querrá remplazar los trabajadores calificados por los no calificados hasta donde sea posible). El teorema del sobre dice que si la firma está optimizando la mezcla entre obreros calificados y no calificados, entonces para pequeños cambios en los costos, el efecto indirecto es efectivamente cero. Por tanto, el teorema simplifica excesivamente el cálculo necesario. Esto lo hace porque la firma sólo puede optimizar cuando mezcla los insumos de tal manera que pequeños cambios en cuanto usados cada uno, no tiene efecto en las utilidades (después de todo, si al cambiar la mezcla del producto pudiera incrementar sus utilidades, entonces la firma no hubiera estado optimizando desde un principio). Si el efecto en los cambios en la cantidad de los diferentes tipos de mano de obra puede ser ignorado, también se pueden ignorar los efectos indirectos de los cambios en el costo. Por tanto, el cambio en el costo total resultante de un cambio unitario en el precio de un insumo es simplemente el monto del insumo empleado. Desde luego, si la firma no estuviera optimizando, no sería posible hacer el supuesto de que pequeños cambios en la mezcla de insumos fuese relevante. El teorema es central para la ➤ TEORÍA DE LA DUALIDAD –la relación entre la ➤ FUNCIÓN PRODUCCIÓN y la

función relacionada con la descripción de los costos de la firma, dada un mezcla óptima de insumos–. Esto afirma que la ➤ FUNCIÓN DE LA DEMANDA de insumos es efectivamente derivable de la función de costos de la firma. Similarmente, en la ➤ TEORÍA DE LA DEMANDA, puede ser usado como una manera de obtener la función de la demanda, de la observación del gasto de los consumidores a diferentes precios. El teorema también es conocido como el lema de Shephard.

Teorema Modigliani-Miller / *Modigliani-Miller Theorem*. La proposición de que el valor de una empresa es independiente de la forma en que ésta escoge el tipo de financiamiento para la inversión. Si una firma desea expandirse puede escoger entre tres métodos de financiamiento de su inversión, endeudamiento, emisión de acciones y gasto de utilidades, antes de proporcionarlas a los accionistas bajo la forma de dividendos. Modigliani y Miller demostraron que en un MERCADO DE CAPITALES que funcione perfectamente, el método de financiamiento que una firma escoja no afectará el costo del capital (➤ CAPITAL, COSTO DEL). Es el riesgo y la tasa esperada de rendimiento de la firma expandida la que determinará qué tan atractiva resulte para los inversionistas, no la manera en que obtenga el dinero. (➤ EVALUACIÓN DE INVERSIONES; EQUIVALENCIA RICARDIANA).

Teoremas de la autopista / *Turnpike theorems*. Proposiciones acerca de la naturaleza de los patrones óptimos de CRECIMIENTO ECONÓMICO de una economía. Supóngase que una persona quiere ir de un lugar A, hasta un lugar distante de manera razonable B, ninguno de los cuales es un punto a donde se puede llegar por autopista, pero se pueden comunicar con ésta por un sistema ordinario de carreteras. Debido a la diferencia en velocidades entre viajar en una autopista y hacerlo en una carretera ordinaria y de acuerdo con la distancia entre A y B, la forma más rápida de hacer el viaje es ir de A a la autopista, viajar por ella y después salir y conducir el automóvil hasta B. Esto es un ejemplo muy simple del tipo de proposiciones que presentan los teoremas de la autopista. Lo análogo a la autopista es la ruta de máximo CRECIMIENTO BALANCEADO de la economía, es decir, una ruta de tiempo de las producciones de cada sector de actividad en la economía que tiene las dos propiedades de que:

1. A cada punto en el tiempo la oferta de cada producto es igual a su demanda, por lo que la economía está en equilibrio de manera constante, y **2.** La tasa de crecimiento de la economía (la cual, en el tipo de modelo que se analiza, es la tasa de crecimiento común a todos los sectores de actividad) es mayor que cualquiera que se logre con otra ruta de crecimiento. La contraparte del lugar A es el conjunto actual de producciones de la economía; y la contraparte del lugar B es un deseado conjunto futuro de producciones bajo las cuales la ruta de crecimiento más rápida, desde un conjunto de producciones hasta otro implica moverse a lo largo, o en forma más exacta, transportarse cerca de la ruta de máximo crecimiento balanceado. La significancia del análisis consiste en que si, bajo una amplia gama de circunstancias, la ruta de máximo crecimiento balanceado tiene esta propiedad, entonces debe desempeñar un papel importante en los modelos que se utilizan para planear el crecimiento óptimo. De hecho, los teoremas no establecen la propiedad *extrema* de la autopista del ejemplo automovilístico que se indica, en el sentido de que en general no es mejor trasladarse tan rápido como sea posible para alcanzar la ruta de máximo crecimiento balanceado, por lo que moverse a lo largo de ésta no resulta tan cercano como es posible al destino final. Los teoremas tienen proposiciones más bien débiles del siguiente tipo: debido a que la fecha terminal es "bastante" lejana, la ruta de crecimiento óptima requiere que "mucho" del tiempo se viaje "cerca" del patrón de máximo crecimiento balanceado (donde, desde luego, a los términos "bastante", "mucho" y "cerca" se les da expresiones matemáticas precisas). De acuerdo con los dos puntos finales, la ruta óptima entre ellos toma una forma curva, diferente a la línea recta que los une, para dirigirse a la ruta de máximo crecimiento balanceado. (Considérese que, en el modelo económico, no existen desventajas para viajar a través del país.) Así, se define la significancia de la ruta de máximo crecimiento balanceado para la planeación de crecimiento económico, pero en un sentido más limitado que si toda la propiedad de la autopista fuera válida.

Teoría cuantitativa del dinero / *Quantity theory of money*. Teoría acerca de la relación entre la cantidad de DINERO en una economía y el nivel de PRECIOS. Esta teoría, que se estableció hace mucho tiempo, empieza con la identidad (denominada "ecuación de Fisher", en honor al economista FISHER) $MV = Py$, donde M es el stock de dinero, V la VELOCIDAD DE CIRCULACIÓN DEL INGRESO monetario, P el NIVEL DE PRECIOS promedio y y una medida del flujo de bienes

reales y SERVICIOS, es decir, el flujo del INGRESO REAL. Ésta es una identidad, porque el lado izquierdo mide el valor monetario total de las transacciones que se realizan en un periodo determinado, esto es, el stock de dinero multiplicado por el número de veces que circula a través de la economía para financiar transacciones, mientras que el lado derecho mide el valor monetario total de los bienes vendidos. Debido a que el valor monetario total de transacciones es necesariamente el mismo que el valor monetario de los bienes vendidos, los dos lados de la ecuación son iguales por definición. Sin embargo, existen dos hipótesis, una considera que y es constante porque la economía está en pleno EMPLEO y permanecerá así, y otra que V es constante y se determina por ciertas características institucionales de la economía, por ejemplo, los intervalos entre los pagos de sueldos y salarios, lo cual determina el grado al que el patrón de gasto de los compradores coincide con los requerimientos de dinero de los vendedores. (Estas características sólo cambian en forma muy lenta a través del tiempo, por lo que se pueden tomar como constantes en el CORTO PLAZO.) Es posible, entonces, reescribir la identidad anterior como la ecuación

$$M = \frac{y}{V} P,$$

la cual, puesto que y/V es constante, implica que los cambios en el stock de dinero son proporcionales a los cambios en el nivel de precios. Esta relación constituye la base de la teoría cuantitativa del dinero.

Muchas recomendaciones importantes de política resultan de esta simple teoría. Sugiere que la inflación se puede controlar por las autoridades monetarias (► POLÍTICA MONETARIA) a través del control de la cantidad de dinero en existencia. En forma alternativa, si se anticipa cierta tasa de crecimiento en el ingreso real, ésta se puede alcanzar sin inflación permitiendo que la cantidad de dinero en la economía crezca en la misma tasa, pero no más rápido. Aunque la teoría macroeconómica de J. M. KEYNES (► MACROECONOMÍA) se preocupó mucho por demostrar que el nivel de ingreso real, y, no se podía suponer como constante al nivel de pleno empleo, retuvo la teoría cuantitativa de dinero en la forma de DEMANDA POR DINERO PARA TRANSACCIONES, la cual es un componente de la demanda total por dinero. Sin embargo, la teoría cuantitativa se criticó en forma severa en la década de los cincuentas y principios de los sesentas, y en el Reino Unido el COMITÉ RADCLIFFE casi la abandonó cómo base de la política económica. Las críticas se concentraron en la pretendida constancia de V. Debido a la existencia de cuasidinero (► "CUASI" DINERO) y a la ingeniosidad de los INTERMEDIARIOS FINANCIEROS no bancarios para desarrollar y extender las formas de CRÉDITO, se afirmaba que las variaciones en el valor monetario del gasto y el ingreso totales no tenían de manera necesaria alguna relación estable con las variaciones en la cantidad de dinero, es decir, V es inestable en el corto plazo. Por tanto, se argumentó, lo que importa son los determinantes del gasto deseado y la LIQUIDEZ total en la economía. Esto lleva en forma lógica a un punto de vista keynesiano de la política económica, la cual se concentra en los determinantes de la DEMANDA AGREGADA y destaca la POLÍTICA FISCAL, en lugar de la POLÍTICA MONETARIA, como método de controlar la economía.

La teoría cuantitativa volvió a ganar apoyo hace poco tiempo, en gran medida como resultado de los trabajos de M. FRIEDMAN en la Universidad de Chicago. Friedman demostró que, con base en un análisis de la demanda por dinero de un consumidor individual, la velocidad de circulación total, V, se determina como una VARIABLE ENDÓGENA por, entre otras cosas, el nivel de las tasas de interés y el valor de la RIQUEZA en TÉRMINOS REALES. Aunque el nivel de V puede variar, esta variación no es caprichosa o al azar, sino que se puede explicar y predecir con un modelo económico. Por otro lado, es posible demostrar que en el largo plazo el valor de V es bastante estable, al menos en Estados Unidos. Concluye que la política monetaria puede tener un papel efectivo. Como resultado de esos perfeccionamientos, se puede decir que las teorías de la DEMANDA por dinero que se basan en un enfoque de la teoría cuantitativa del dinero no difieren demasiado de las teorías que se basan en el esquema keynesiano. Sin embargo, el énfasis relativo en la importancia práctica de la OFERTA DE DINERO y la naturaleza de las recomendaciones de política aún difiere en forma significativa entre los dos enfoques. La controversia tiene gran importancia práctica y el mayor interés colocado en la política monetaria por los responsables de hacer las políticas en la década anterior, tal vez es el resultado de la influencia de la escuela de la oferta monetaria.

Teoría de juegos / *Theory of games*. ► JUEGOS, TEORÍA DE.

Teoría de la demanda / *Demand, theory of*. Rama de la teoría económica que se refiere

al análisis de los determinantes de la elección que un consumidor hace de un conjunto particular de compras de entre todas las que se le presentan. La teoría analiza la forma en que los gustos del consumidor, sus INGRESOS y los PRECIOS de los bienes, determinan su patrón de compras. A partir de este análisis, es posible predecir cómo responderá a cambios como incrementos en el ingreso y reducción en el precio del bien. De manera adicional, es posible deducir la forma de la CURVA DE LA DEMANDA y aclarar qué determina su ELASTICIDAD. El aparato analítico de la elección, que se desarrolló en forma inicial en la teoría de la demanda, y en particular el uso de ANÁLISIS DE INDIFERENCIA, demostró ser capaz de amplias aplicaciones a través de todo el campo económico. La teoría de la demanda en ocasiones se critica por su aparente rigidez y por ser "irreal", sobre todo por quienes consideran sus conclusiones como obvias de cualquier modo; es decir, gran parte de la teoría de la demanda parece estar preocupada por mostrar que cuando el precio baja, el consumidor deseará comprar una mayor cantidad del bien, pero en su generalidad, la teoría sólo indica que la cantidad que se demanda aumenta, disminuye o permanece igual, de acuerdo con los cambios en el precio. Sin embargo, los economistas nunca se han conformado con sólo tomar la curva de la demanda, y prefieren investigar sus fundamentos en las decisiones de los consumidores individuales. ➤ MARSHALL, A.; COURNOT, A. A.

Teoría de la determinación del ingreso / *Income determination, theory of.* Teoría que intenta explicar los determinantes del nivel de INGRESO NACIONAL en un punto determinado en el tiempo, y de los cambios en el ingreso nacional a través del tiempo. En su forma moderna, la teoría se desarrolló primero por J. M. KEYNES en su *General Theory of Employment, Interest and Money*, pero se derivó de trabajos anteriores y se aumentó y perfeccionó en forma considerable desde entonces. De manera breve, la tasa de producción de bienes y servicios, y, por tanto, el nivel de ingreso nacional, depende de la DEMANDA AGREGADA. El nivel de demanda agregada, por su parte, depende en forma parcial del ingreso (a través del CONSUMO y, tal vez de la INVERSIÓN y los componentes del gasto gubernamental) y en parte de la TASA DE INTERÉS (a través del consumo e inversión). La tasa de interés a su vez se determina en parte por los flujos de AHORROS e inversión (debido a que el interés es el precio que los prestatarios pagan a los prestamistas) y en parte por las condiciones del mercado de ACTIVOS ya existentes, en especial el grado al cual los individuos desean conservar activos en cada una de la formas de DINERO, BONOS (de corto y largo plazos), ACCIONES, etc. El nivel de la OFERTA MONETARIA que ofrecen el gobierno y el sistema BANCARIO se mantiene por las familias y las empresas, en forma parcial para financiar las transacciones normales y en parte como un activo (esto es, como un medio para almacenar RIQUEZA). Con la finalidad de que la demanda total de dinero se conserve en cada una de esas formas debe ser consistente con la oferta disponible. De esta manera, el EQUILIBRIO en el nivel del ingreso nacional puede ocurrir sólo si los niveles de éste y la tasa de interés son tales que exista un equilibrio simultáneo de los mercados de bienes y servicios, para nuevos prestatarios y prestamistas y para los activos existentes. Keynes enfatizó que un nivel de equilibrio del ingreso puede ocurrir a un nivel de empleo que sea inferior al nivel de PLENO EMPLEO y, por tanto, el desempleo persistente, como el que caracterizó a la mayoría de las economías industriales durante los años treinta, se podría generar por el funcionamiento "normal" de la economía. Existe gran debate académico acerca de esta proposición. Es posible demostrar que en realidad la economía puede tender a regresar a un equilibrio de pleno empleo, si estuviera fuera de éste (➤ EFECTO PIGOU). Pero este proceso requiere bastante tiempo, y por ello muchos economistas argumentan que las prescripciones de política keynesiana tienen poca validez. La contribución principal de la teoría de la determinación del ingreso consiste en que es una simplificación considerable de la compleja realidad, que al mismo tiempo retiene importantes relaciones causales.

Teoría de la distribución / *Distribution, theory of.* Rama de la economía que se refiere a la explicación de cómo se determinan los precios de los FACTORES DE PRODUCCIÓN (TIERRA, TRABAJO Y CAPITAL) por tanto los ingresos que cada uno de ellos recibe. Intenta explicar la forma en que el flujo total de bienes (➤ BIEN ECONÓMICO) y SERVICIOS disponibles para consumo se distribuyen entre la población en una economía. El enfoque tradicional analiza la cuestión de la distribución en términos de análisis de mercado; cada factor de producción se compra y vende en un mercado. Las condiciones de OFERTA y DEMANDA de cada factor determinan su PRECIO DE EQUILIBRIO (RENTA, salarios, INTERÉS) y la CANTIDAD DE EQUILIBRIO que se utiliza; y el producto de éstos proporciona el flujo total de

ingreso para ese factor de producción. Las razones por las que un dentista gana más que un barrendero se determinan desde el punto de vista de las condiciones de la oferta y la demanda de cada uno de esos tipos de trabajo, y factores como el periodo de capacitación, restricciones para ingresar, etc., se considerarían para determinar las condiciones de la oferta y la demanda. Debido a que en la teoría tradicional la CURVA DE DEMANDA por un factor de producción se determina por su PRODUCTIVIDAD MARGINAL, la teoría algunas veces se denomina *teoría de la distribución de la productividad marginal* (➤ EULER, L.). Desde luego, se han sugerido alternativas a esta teoría. La existencia de MONOPOLIOS y MONOPSONIOS en ciertos mercados de factores ha destacado el desarrollo de TEORÍAS DE LOS PRECIOS de los factores negociados (de hecho, tales teorías por lo general se han abocado a la determinación de salarios). En contraste con el enfoque MICROECONÓMICO de la teoría tradicional de la distribución, N. KALDOR estableció una teoría macroeconómica de la distribución, la cual, aunque no explica la determinación de los precios de los factores de producción, intenta explicar la participación relativa de los factores de producción en el ingreso nacional empleando una extensión del modelo keynesiano de la economía (➤ KEYNES, J. M.). Un objetivo importante de esta teoría consistió en explicar la constancia que se observa en la participación relativa de salarios y ganancias en el ingreso nacional durante los pasados 50 años aproximadamente; aunque la teoría tradicional no es incompatible con tal constancia, requiere algunos supuestos muy especiales para dar este resultado. ➤➤ FRIEDMAN, M.; GALBRAITH, J. K.; RICARDO, D.

Teoría de la empresa / *Theory of the firm*. ➤ EMPRESA, TEORÍA DE LA.

Teoría de la extinción / *Depletion Theory*. Aquella rama de la economía que estudia la tasa a la cual deben consumirse los recursos naturales, especialmente los no renovables. Por ejemplo, ¿qué determina la velocidad en la cual el mundo deba (o tenga que) agotar las existencias de petróleo? En general, los economistas consideran la ABSTINENCIA en el uso de un recurso como una forma de INVERSIÓN, al *no* utilizar ahora el petróleo, disminuiremos algún consumo presente y tendremos más para consumir en un futuro, análogo a si invertimos en máquinas (BIENES DE CAPITAL) hoy, las cuales producirán BIENES DE CONSUMO mañana. La gente que posee recursos y los deja en el subsuelo, obtendrá un RENDIMIENTO equivalente al incremento en el precio de dicho activo. Si una compañía petrolera supone que el precio del petróleo aumentará 10% el año próximo, y la TASA DE INTERÉS es de 5%, dejará entonces enterrado su petróleo. Pero si espera que el precio del aceite suba 5% y la tasa de interés está a 10%, la compañía hará bien en vender ahora el aceite e INVERTIR los ingresos para ganar ese 10%. Si todas las compañías petroleras hacen esto, disminuirá el precio del aceite debido a una sobreoferta, generando expectativas de que el precio del petróleo suba 10% al año siguiente.

El principio fundamental de la Teoría de la extinción es que el consumo debe ocurrir a una tasa que asegure que los BENEFICIOS por no agotar los recursos sean iguales a aquellos obtenidos en otro tipo de inversiones. En realidad, los costos de extracción y muchos otros factores cuestionan si verdaderamente este principio explica la rapidez en el desgaste de estos recursos no renovables, o qué tan rápido tienen que consumirse. Las compañías petroleras estadounidenses han obtenido una compensación fiscal desde hace años, de 26.3% no gravable de sus ventas, como pensión por desgaste (*depletion allowance*). ➤ COSTO DE OPORTUNIDAD.

Teoría de la localización / *Location theory*. Teoría que intenta explicar y predecir las decisiones sobre localización de las empresas y los patrones espaciales de la industria y la agricultura, los cuales resultan de las decisiones individuales agregadas. El objetivo principal de los teóricos de la localización consiste en integrar la dimensión espacial a la teoría económica convencional.

La teoría de la localización se originó con el trabajo de VON THÜNEN y Weber, quienes desarrollaron MODELOS de localización de las empresas en un ambiente de COMPETENCIA PERFECTA. Ambos suponían que los EMPRESARIOS tratan de maximizar GANANCIAS frente a un PRECIO determinado que se fija en el MERCADO fuera de su control, y que además tenían perfecto conocimiento de los COSTOS característicos de todas las localidades. Como resultado de esos supuestos, las decisiones sobre localización se explicaban sólo en términos de las diferencias en costos de producción y transporte entre los lugares. La diferencia principal entre los dos es que Von Thünen empezó con un producto agrícola en una localización fija e intentaba explicar su elección de productos, en tanto que Weber tomó el caso de un fabricante de manufacturas con un producto determinado, y trataba de explicar su elección de localización.

Hasta hace poco tiempo, la mayor parte de los trabajos sobre teoría de la localización siguieron los supuestos de Weber y Von Thünen sobre competencia perfecta y se concentraron en modelos de minimización de costos, tomando los ingresos por ventas constantes en todas las localidades.

El más simple de dichos modelos supone que el productor tiene un mercado en cierto lugar y su fuente de materias primas en otra, siendo el problema predecir la elección de localización de la empresa. Si se supone que los costos de producción son los mismos en todas las localidades, el problema consiste en encontrar la localización que minimiza los COSTOS DE TRANSFERENCIA. Aunque los supuestos crean un modelo muy simplificado, es posible hacer muchas predicciones consistentes con el comportamiento de la empresa, para la cual los costos de transferencia son una proporción muy alta de sus costos totales. En forma breve, algunas de esas predicciones son:

1. Si un proceso de producción implica pérdida de peso (por ejemplo, refinación de metales), reducción de volumen (desmonte de algodón) o mayor pericibilidad (envase de frutas), la empresa se localizará cerca de la fuente de materias primas.

2. Si el proceso implica que se aumente peso, volumen o pericibilidad, la empresa se establecerá cerca del mercado.

3. En general, no sucede que la planta se localice entre el mercado y la fuente de materias primas, por dos razones: los fletes por tonelada-kilómetro disminuyen a medida que la distancia de acarreo aumenta, lo cual hace un recorrido largo más barato que dos recorridos con la misma distancia y, en segundo lugar, una localización en el centro significa costos de carga y descarga tanto para las materias primas como para el producto final en lugar de para sólo uno de ellos.

Se realizaron generalizaciones obvias de este modelo, con la introducción de varios mercados y fuentes de materias primas y sin considerar los supuestos de iguales costos de producción en todas las localidades. Sin embargo, mientras se mantuvieron los supuestos de maximización de ganancias y precio del producto determinado, el énfasis recayó en la determinación de localizaciones con los costos más bajos, así como sus características y los patrones de localización industrial a que dieron origen.

En los últimos casi 20 años, el énfasis cambió a la relación entre localización y la demanda, en tanto que el supuesto de competencia perfecta tiende a ser remplazado por uno de COMPETENCIA IMPERFECTA. Sin embargo, ha permanecido la idea de maximización de ganancias como la motivación básica de la empresa.

La teoría de la localización se puede considerar como una extensión de la teoría de la empresa (➤ EMPRESA, TEORÍA DE LA) para el análisis de las decisiones de localización, en tanto que en la MICROECONOMÍA convencional por lo regular sólo se consideran decisiones sobre PRECIOS, producción, INVERSIÓN y gastos de venta.

Teoría de la opción pública / *Public-choice theory*. El área de la ➤ ECONOMÍA DEL BIENESTAR concerniente a las formas en que la sociedad hace –y tiene que hacer– las decisiones sobre asuntos, como, regulación y bienes públicos. Para la ➤ EFICIENCIA ECONÓMICA, es importante que exista un apropiado nivel de ➤ BIENES PÚBLICOS (por ejemplo, defensa), pero no es posible que los consumidores individuales hagan aquellas decisiones. No es fácil convertir las preferencias individuales de cada quien para defensa en una sola cifra para la sociedad como un todo, o cargarle a la gente la defensa en proporción a su fuerza o preferencia (➤ PROBLEMA DEL PARASITARIO). Algún tipo de instituciones del Estado harán estas decisiones, usando algún tipo de reglas para traducir los deseos del público en una decisión social general. La teoría de la opción pública concierne con los mecanismos de votación y las constituciones que podrían ser más o menos eficientes para dilucidar los deseos del público. Pero la teoría está más cercanamente asociada la Escuela de la Opción Pública y con Buchanan (➤ BUCHANAN, J.). Éstos ven al gobierno *no* como un agente benévolo del público, tratando de dar el mejor servicio, sino como un tipo de Leviatán, dedicado a maximizar su ingreso, explotar su poder monopólico y expandir su propio poder. Buchanan apoya los límites constitucionales sobre la facultad del gobierno para cargar impuestos, endeudarse e imprimir dinero. ➤➤ TEOREMA DE LA IMPOSIBILIDAD; PARADOJA DE LA VOTACIÓN; FUNCIÓN DE BIENESTAR SOCIAL; ECONOMÍA DEL BIENESTAR.

Teoría de la paridad del poder de compra / *Purchasing power parity theory*. Teoría que establece que el TIPO DE CAMBIO entre una MONEDA y otra está en EQUILIBRIO cuando sus poderes de compra domésticos a ese tipo de cambio son iguales. Por ejemplo, el tipo de cambio de 1 libra = 1.70 dólares está en equilibrio si 1 libra compra los mismos bienes en el Reino Unido que 1.70 dólares en Estados Unidos. Si esto

es así, existe la paridad del poder de compra. El origen de la teoría se encuentra en los escritos mercantilistas (➤ MERCANTILISMO) del siglo XVII, pero alcanzó mayor importancia en 1916 a través de los escritos del economista sueco Gustav Cassel (1866-1945). El mecanismo básico que implica la teoría es que, debido a la completa libertad de acción, si 1.70 dólares compran más en Estados Unidos que 1 libra en el Reino Unido, convendría convertir libras a dólares y comprar en Estados Unidos en lugar del Reino Unido. El cambio de la demanda aumentaría los precios en los Estados Unidos y los bajaría en el Reino Unido, y al mismo tiempo bajaría el tipo de cambio de la moneda de este país hasta que el equilibrio y la paridad se restablecieran. Cassel interpretó la teoría en términos de cambios en el lugar de los niveles absolutos de los precios y los tipos de cambio. Señaló que la caída en el MERCADO DE DIVISAS en el periodo de posguerra era resultado de la INFLACIÓN debida a los PRESUPUESTOS desbalanceados que incrementaron la cantidad de DINERO. En la práctica la teoría tiene poca validez, porque los tipos de cambio, que se determinan por la DEMANDA y la OFERTA de las monedas en el mercado de divisas, se relacionan con fuerzas como los desequilibrios de la BALANZA DE PAGOS, las transacciones de CAPITAL, la ESPECULACIÓN y la política del gobierno. Muchos bienes y SERVICIOS no entran en el comercio internacional, por lo que no se toman en cuenta sus precios en la determinación del tipo de cambio. Por otro lado, es imposible medir en forma satisfactoria el poder de compra que tiene una moneda de un país en relación con la de otro, debido a la dificultad de determinar la combinación de mercancías adecuada, así como de medir su nivel de precios promedio. Esto significa que la comparación internacional de los estándares de vida, etc., que se basan en los tipos de cambio corrientes se deben interpretar con mucho cuidado. ➤➤ MISES, L. E. VON; PROBLEMA DE LOS NÚMEROS ÍNDICE.

Teoría de la producción / *Theory of production* ➤ PRODUCCIÓN, TEORÍA DE LA.

Teoría de la productividad marginal de los salarios / *Marginal productivity theory of wages.* Teoría que se basa en la idea de que la DEMANDA por TRABAJO se determina por su productividad marginal (➤ DISTRIBUCIÓN, TEORÍA DE LA), y que, por tanto, los salarios son iguales a su VALOR MARGINAL DE PRODUCTO. Esto se deriva de la idea de que para una compañía es rentable incrementar el monto de trabajo que emplea hasta que el ingreso extra que se obtiene por utilizar una unidad más del trabajo es en forma exacta igual al salario. Así, igual que la interacción de la OFERTA y la DEMANDA determinan el precio de un bien, la relación entre la productividad marginal y la oferta de trabajo interactúan para determinar los salarios. ➤ TEORÍA DE LOS SALARIOS NEGOCIADOS; DISTRIBUCIÓN, TEORÍA DE LA.

Teoría de las "manchas solares" / *"Sunspot" theory.* ➤ JEVONS, W. S.

Teoría de los salarios de subsistencia / *Subsistence theory of wages.* ➤ TEORÍA DEL FONDO DE SALARIOS.

Teoría de los salarios negociados / *Bargaining theory of wages.* Teoría de la determinación de los salarios que los considera como el resultado de un proceso de negociación o regateo entre los representantes de la administración y el TRABAJO. Destaca, sobre todo, el análisis del proceso de negociación, en lugar del análisis general de la OFERTA y la DEMANDA por trabajo. Sin embargo, estos dos enfoques no son incompatibles, puesto que es posible considerar que las condiciones de demanda y oferta establecen el contexto general dentro del que toma lugar el proceso de negociación, y que este proceso en sí mismo es el medio por el cual alcanza el EQUILIBRIO. ➤➤ INFLACIÓN POR EMPUJE DE LOS COSTOS.

Teoría de precios / *Price theory.* Parte de la economía que se ocupa del análisis de las formas en que se determinan los precios en la ECONOMÍA DE LIBRE MERCADO y del papel que desempeñan en la solución de los problemas de ASIGNACIÓN DE RECURSOS; constituye otro nombre para MICROECONOMÍA. El concepto esencial de la teoría de precios en el MERCADO. Debido a que los elementos fundamentales en un mercado son el comportamiento de los compradores y de los vendedores, y las formas en que éstos interactúan, el estudio de los mercados por lo regular se organiza en "subteorías":

1. Una teoría del comportamiento de los compradores, o teoría de la DEMANDA; **2.** Una teoría del comportamiento de los vendedores, o teoría de la OFERTA, en la cual la teoría de la empresa (➤ EMPRESA, TEORÍA DE LA) desempeña un papel central; y **3.** Una teoría del comportamiento del mercado, que examina cómo se determinan los precios por la interacción de los compradores y los vendedores en varios estados del medio (COMPETENCIA PERFECTA, COMPETENCIA MONOPOLÍSTICA, OLIGOPOLIO Y MONOPOLIO). ➤ ANÁLISIS DE INDIFERENCIA; MARSHALL, A.

Teoría del caos / *Chaos theory.* Una rama de las matemáticas que concierne con la trayectoria de tiempo de las ➤ VARIABLES DEPENDIENTES

EN SISTEMAS DE ECUACIONES no lineales. La característica impar de estos sistemas es que, aunque la variable observada no sea aleatoria y aunque es gobernada por una ecuación perfectamente simple, ésta se comporta de una manera que parece bastante caótica e impredecible. Esto es porque, en estos sistemas, cambios muy pequeños en las condiciones iniciales conducen a grandes cambios en los resultados obtenidos. Esto hace que la prognosis a largo plazo sea imposible. El clima se toma como un sistema caótico arquetípico, y los economistas han cuestionado si ciertas variables (por ejemplo, los precios del mercado de valores) no puedan ser entendidas de la misma manera.

Teoría del capital / *Capital theory*. Parte de la teoría económica que se ocupa del análisis de las consecuencias del hecho de que la producción por lo general implica INSUMOS que se han producido a sí mismos. La existencia de esos medios de producción producidos, o CAPITAL, tiene profundas implicaciones para la naturaleza del sistema económico. Un elemento central es la función del tiempo y la planeación intertemporal. La producción de capital requiere el sacrificio de consumo corriente a cambio de consumo futuro, tal vez incierto, y los mecanismos por medio de los que se organiza este proceso influyen en el crecimiento y la estabilidad de la economía en forma importante. La existencia de capital es también fundamental para el análisis de la DISTRIBUCIÓN DEL INGRESO. Una pregunta clave y controvertida es: ¿qué determina el ingreso derivado por los propietarios del capital en relación con aquel de los que proporcionan la fuerza de trabajo, y es posible justificar su participación en términos de su contribución a la producción? Es imprescindible entender la naturaleza e implicaciones del capital para comprender nuestro sistema económico y, desde luego, como un estudiante sobresaliente de la materia afirmó, el problema de intentar definir una teoría del capital es hacerlo en forma tal que abarque algo menos que el todo de la economía (C. J. Bliss, en *Capital Theory and the Distribution of Income*). ➤ BÖHM-BAWERK.

Teoría del comportamiento de la empresa / *Behavioural theory of the firm*. Postulado que intenta mejorar la teoría económica estándar de la empresa (EMPRESA, TEORÍA DE LA), tomando en cuenta el hecho de que muchas empresas actuales son grandes organizaciones complejas con BUROCRACIAS administrativas jerárquicas, la teoría rechaza el supuesto clásico de que las empresas desean maximizar GANANCIAS, y en realidad rechaza la idea de que las empresas quieren maximizar cualquier cosa. Más bien, considera a la empresa como compuesta por un número de subgrupos –administradores, trabajadores, accionistas, clientes, proveedores–, cada uno de ellos con un conjunto de objetivos que pueden estar en conflicto uno con otro (salarios más altos significa PRECIOS más altos, ganancias más bajas, etc.). Como resultado, los objetivos reales que adopta la organización representan un compromiso que más o menos resuelve el conflicto, por lo que no puede maximizar ninguna cosa. La teoría también considera que los procesos por medio de los cuales se obtienen dichos objetivos se revisan a lo largo del tiempo y, de nuevo, a diferencia de la teoría de la empresa, hacen a la incertidumbre y a la búsqueda de información factores importantes del comportamiento de la empresa. Así, la teoría destaca los efectos que los procesos de toma de decisiones y la organización de la empresa tienen sobre las decisiones que toma. El desarrollo de la teoría debe mucho a los análisis aportados por los teóricos de la organización, los psicólogos industriales y los sociólogos; y se asocia, sobre todo, con el trabajo de H. A. Simon, J. G. March y R. Cyert así como con los del Carnegie Institute of Technology. Aunque se acepta que es descriptivamente realista, esta teoría no ha remplazado a la de la empresa tradicional.

Teoría del control óptimo / *Optimal, control theory*. Conjunto de técnicas y teoremas matemáticos que se ocupan de la búsqueda de rutas de tiempo óptimas de sistemas determinados. El estado del sistema en cualquier punto en el tiempo se describe en su totalidad por los valores numéricos de un conjunto de variables que se denominan *variables de condición*. Los valores de esas variables y, por tanto, el estado del sistema, cambian a través del tiempo de acuerdo con algunas relaciones dinámicas que se deben especificar en forma matemática. Hay un segundo conjunto de variables, que se denominan variables de control, cuyos valores en cada punto en el tiempo se deben elegir por el tomador de decisiones y las cuales determinan entonces las rutas de tiempo de las variables de condición. El tomador de decisiones tiene un orden de preferencia entre rutas de tiempo alternativas del sistema y esto también se debe especificar en forma matemática. Por tanto, la teoría del control óptimo estudia los problemas para elegir esas rutas de tiempo de las variables de control de entre el conjunto

de rutas posibles, lo cual conduce a la ruta de tiempo que se prefiere, del sistema en su conjunto.

Las principales aplicaciones de la teoría del control óptimo en economía se efectúan en la teoría del CRECIMIENTO ECONÓMICO óptimo. El sistema que se relaciona es un modelo MACROECONÓMICO agregado de la economía. El problema consiste en encontrar el patrón de tiempo de la INVERSIÓN que satisfaga algún objetivo, como maximizar el CONSUMO per cápita de la población. Sin embargo, existen muchas otras aplicaciones de la teoría y es un instrumento vital en el desarrollo del ANÁLISIS DINÁMICO en todas las áreas de la economía.

Teoría del crecimiento / *Growth Theory.* Es el área de la economía concerniente a los modelos de desarrollo que tratan de explicar la tasa de CRECIMIENTO ECONÓMICO en una economía. Los tópicos más importantes en la teoría del crecimiento son: *a*) el óptimo nivel de crecimiento (➤ TEORÍA DEL CRECIMIENTO ÓPTIMO), y *b*) si el sistema económico posee una tendencia para alcanzar el CRECIMIENTO BALANCEADO, la posición en que todas las variables crecen a la misma tasa. Si el crecimiento en la economía es balanceado, puede demostrarse que $n = s/y$ donde n es la tasa de crecimiento de la fuerza de trabajo, s es la PROPENSIÓN PROMEDIO A AHORRAR y y la relación de capital a producto elaborado en la economía (➤ RAZÓN INCREMENTAL CAPITAL/PRODUCTO). Para que pueda ser sostenido el crecimiento equilibrado con la INVERSIÓN igual al ahorro y con pleno empleo constante, tendrá que existir algún mecanismo que propicie un cambio en uno de estos tres factores, cuando uno de los otros dos se desequilibra. En el enfoque neoclásico del crecimiento (➤ ECONOMÍA NEOCLÁSICA), es la razón capital/producto, v, que se altera; si por ejemplo, la fuerza de trabajo ha estado creciendo muy rápido, como para poder mantener el pleno empleo con el nivel dado de ahorro y de capital; la razón capital/producto disminuirá ya que los empresarios dejarán de utilizar capital por mano de obra en respuesta a los bajos salarios causados por el aumento en la oferta de mano de obra. La relación fija entre estos tres factores, sólo puede mantenerse de esta manera. Parte de la economía que analiza los determinantes del ritmo en que crece la economía a través del tiempo. Crecimiento de la economía significa el aumento de sus principales agregados económicos; INGRESO NACIONAL, CONSUMO, empleo total y acervo de CAPITAL. ➤ CRECIMIENTO ECONÓMICO; MODELO HARROD-DOMAR; CRECIMIENTO ÓPTIMO; TEOREMAS DE LA AUTOPISTA.

Teoría del crecimiento endógeno / *Endogenous growth theory.* Un conjunto de ideas y modelos económicos que tratan de explicar la tasa del ➤ CRECIMIENTO ECONÓMICO sin recurrir al supuesto de que el progreso tecnológico es simplemente dado, y que no se puede contar con éste. Los modelos tradicionales tendían a suponer que la tecnología –la cual interpretaban muy ampliamente, para incluir de todo, desde máquinas nuevas hasta una mejor forma de entendimiento los métodos eficientes de producción y/o las mejores técnicas de mercadeo– es exógena (➤ VARIABLE EXÓGENA), que para todo fin y propósito es predeterminada. Los modelos de crecimiento endógeno tratan de explicar esa tecnología. Los modelos iniciales simplemente subrayaban el papel de la ➤ INVERSIÓN –en capital físico y humano– que hasta entonces habían sido comunes. En particular, ellos cuestionaban el supuesto de los rendimientos decrecientes de la inversión (➤ LEY DE LOS RENDIMIENTOS DECRECIENTES). En tanto que la inversión ha aparecido sujeta a la ley de los rendimientos decrecientes, estos modelos han sido superados por otros que han tendido a enfocarse más precisamente en la inversión "basada en el conocimiento" en la educación y particularmente en la investigación. Han enfatizado la necesidad de que las instituciones nutran la innovación y provean de incentivos para los individuos con inventiva. De hecho, podría decirse que la ➤ POLÍTICA DE COMPETENCIA, las relaciones industriales y el régimen comercial vigente, son todos importantes. En general, estos modelos han apoyado la conclusión de que es razonable subsidiar la educación, la investigación y el desarrollo. Ellos han demostrado también que un conjunto más amplio de factores pueden afectar el desarrollo más de lo que se suponía tradicionalmente. Pero, más allá de esto, no han sido capaces de ofrecer todavía de manera precisa prescripciones para el diseño de política. ➤➤ EFECTO OÍDO DE SOW; ECONOMÍA DEL LADO DE LA OFERTA.

Teoría del crecimiento óptimo / *Optimal growth theory.* Área de la economía que se ocupa de encontrar rutas de tiempo óptimas de dos tipos principales de MODELOS económicos. El primer tipo es un modelo MACROECONÓMICO, en el cual las VARIABLES de interés principales son CONSUMO, AHORRO, INVERSIÓN, CAPITAL, EMPLEO E INGRESO NACIONAL. Empleando métodos de la TEORÍA DEL CONTROL ÓPTIMO, el problema por lo regular se formula como el de encontrar la ruta de tiempo de ahorro e inversión que proporcione la ruta de tiempo de consumo que se prefiere, de acuerdo con la FUNCIÓN DE PRODUCCIÓN de la

economía, la tasa de crecimiento de la fuerza de TRABAJO y los valores iniciales de todas las variables relevantes. El segundo tipo de modelo se creó por el físico John von Neumann (►► JUEGOS, TEORÍA DE) y estudia un modelo en el que hay muchas MERCANCÍAS o sectores. La producción de cada mercancía en algún punto en el tiempo requiere INSUMOS de otras mercancías que se producen en el punto en el tiempo precedente. Entonces, surge la pregunta de si es posible encontrar una ruta de tiempo de producciones de mercancías tal que todas crezcan a la misma tasa; si es posible, investigar las propiedades de tal ruta de CRECIMIENTO BALANCEADO. La cuestión de *optimalidad* se refiere a encontrar tal ruta de crecimiento *máxima*, es decir, aquella con la cual la tasa de crecimiento común es la más alta posible. ► TEOREMAS DE LA AUTOPISTA.

Teoría del desempeño-estructura-conducta / *Structure-conduct-performance theory.* ► POLÍTICA DE COMPETENCIA.

Teoría del favorito-rechazado / *Insider-outsider theory.* La división de los participantes en un mercado –comúnmente en el mercado de trabajo– en un núcleo privilegiado con cierto poder de mercado, y la periferia de los menos privilegiados casi sin fuerza de mercado. Por ejemplo, puede haber privilegiados que tienen buenos trabajos sindicalizados, con el total de sus derechos de empleo, y de rechazados que tienen dificultades inclusive para conseguir un empleo. El factor crucial de este tipo de segmentación es que los rechazados no están en posición de influir en las condiciones de los privilegiados, por ejemplo, ellos no pueden tener credibilidad para ofrecerse a sí mismos como empleados alternos a un salario más bajo. Como resultado, el mecanismo normalmente asumido para restaurar el empleo –un salario a la baja que reduzca el costo de contratar más gente– simplemente no funciona. La brecha entre dos tipos de trabajador, desde luego, tiene que ser explicada para ser significativa. Ésta podría resultar de la diferencia entre la empleabilidad de los distintos tipos, o de los poderosos sindicatos que pueden ejercer su poderosa musculatura industrial para evitar que los trabajadores desempleados desplacen a los trabajadores sindicalizados. La idea ha sido vista tanto como causa y efecto del ► DESEMPLEO A LARGO PLAZO. ► HISTÉRESIS; DESEMPLEO. ►► ARISTOCRACIA OBRERA.

Teoría del fondo de salarios / *Wage fund theory.* ADAM SMITH tomó de los FISIÓCRATAS la idea de que los salarios se pagan a los trabajadores en forma anticipada a la venta de su producción. Los salarios no se podían aumentar a menos que el CAPITAL destinado a ellos se incrementara. El capital, a su vez, se determinaba por los AHORROS. La ESCUELA CLÁSICA desarrolló su teoría de los salarios en torno a esas ideas. En el corto plazo, había un número de trabajadores determinado y un monto específico de ahorros para pagarles. Los dos juntos determinaban el salario promedio. En el largo plazo, la oferta de TRABAJO se encontraba relacionada con el mínimo de subsistencia que se requiere para conservar la FUERZA DE TRABAJO. (Este nivel de subsistencia no era sólo psicológico; se relacionaba con un estándar de vida aceptado por la costumbre.) Si la tasa salarial aumentaba por encima de éste, la población se incrementaba; si disminuía, se reducía. En el largo plazo, el nivel de la demanda por trabajo se determinaba por el tamaño del fondo de salarios y éste, a su vez, por el nivel de ahorros. Esto significaba que, como afirmó J. S. MILL, "la demanda por MERCANCÍAS no es la demanda por trabajo". Si alguien aumenta su CONSUMO, reduce su ahorro y, por tanto, el fondo de salarios. La PRODUCTIVIDAD no influía sobre el SALARIO REAL, lo que importaba era el nivel de GANANCIAS, puesto que los ahorros dependen de éstas. El argumento suponía que los ahorros iban a capital fijo y capital variable (salarios) en proporciones iguales; así, lo que MARX llamó la composición orgánica del capital permanecía constante. A RICARDO le preocupó este aspecto en su análisis sobre el efecto de la maquinaria en el empleo. La inversión pasaba por alto el fondo de salarios y la demanda por trabajo era reducida. W. T. Thornton criticó la doctrina del fondo de los salarios, señalando que éstos se determinan por la OFERTA y la DEMANDA en el mercado. J. S. Mill aceptó algunos de los puntos de Thornton y admitió que la idea del fondo de salarios podría ser más apropiada en un contexto de un proceso de producción discontinuo (como la siembra y la cosecha), en lugar de un flujo continuo de producción, lo cual era el verdadero estado de las cosas. Había una confusión generalizada en aquel tiempo, porque se pensaba que los economistas querían decir que existía un fondo determinado disponible para salarios, por lo que no había esperanzas de que los trabajadores obtuvieran una retribución promedio más alta.

Teoría del portafolio / *Portfolio theory.* Rama de la economía financiera que analiza principalmente los montos más eficientes que un inversionista debe colocar entre los diferentes instrumentos financieros que mantiene.

En la teoría del portafolio subyace el supuesto de que a los inversionistas les agradan los altos rendimientos pero aborrecen el riesgo (AVERSIÓN AL RIESGO). El riesgo representa la posibilidad de que el rendimiento real de un activo se desvíe del rendimiento esperado; por tanto, es lógico suponer que los inversionistas esperen un rendimiento mayor de un activo riesgoso que de uno seguro, para convencerlos de que lo adquieran, no obstante que su rendimiento real variará a la alza o a la baja respecto de lo esperado.

Un PORTAFOLIO *eficiente* es aquel que otorga el rendimiento más alto posible dado un nivel de riesgo, o el que presente el mínimo riesgo posible para un rendimiento esperado. En general, manteniendo una cartera diversificada de activos, puede reducirse el riesgo, ya que cuando un activo se desempeña mal, otros los harán bien; por tanto, la DIVERSIFICACIÓN sí paga, es por esto que los FIDEICOMISOS UNITARIOS son tan populares. Desde luego, que la diversificación sólo sirve cuando el desempeño de los activos financieros no coincide; pero cuando todos se mueven en un mismo sentido, por ejemplo, cuando la economía los afecta, siempre quedará un remanente de riesgo sistemático que no podrá diversificarse de ninguna manera. El desarrollo de estos principios básicos es el campo de la teoría del portafolio. ➤ COEFICIENTE BETA; MODELO PARA COTIZACIÓN DE ACTIVOS DE CAPITAL.

Teoría del segundo mejor / *Theory of second best*. ➤ SEGUNDO MEJOR, TEORÍA DEL.

Teoría del torneo / *Tournment theory*. La parte del pensamiento económico que sugiere que los incentivos pueden basarse en el desempeño *relativo* de los agentes económicos, más que en el desempeño *absoluto*. A veces se utiliza para explicar el comportamiento observado en el ➤ MERCADO DE TRABAJO, donde los patrones de los incentivos son más sutiles de lo que sugieren las teorías tradicionales (➤ TEORÍA DE LOS SALARIOS DE PRODUCTIVIDAD MARGINAL). En particular, las cuentas tradicionales argumentan que debe existir una relación cercana entre el valor del producto por trabajador y el salario que recibe. Pero en la práctica, la ➤ PRODUCTIVIDAD DE LOS TRABAJADORES varía, y las compañías encuentran que es difícil observar la productividad individual por cada trabajador. Así que bajo la teoría del torneo, se sostiene que las compañías pueden jerarquizar a los trabajadores y pagarles acorde con su rango relativo. Esto les da a cada uno de ellos un incentivo para desempeñarse bien sin que se requiera un perfil detallado sobre el desempeño de cada uno. Como los trabajadores están efectivamente compitiendo entre ellos, están en un torneo. El enfoque puede ser aplicado a la ➤ REGULACIÓN del ➤ MONOPOLIO DE LOS SERVICIOS PÚBLICOS, donde se convierte en el ➤ CRITERIO DE COMPETENCIA. Es una de las muchas piezas del pensamiento económico que trata de justificar y explicar el comportamiento en el mundo real, con base en que la información que afrontan los tomadores de decisiones es incompleta. ➤➤ HIPÓTESIS DEL SALARIO EFICIENTE; ESCRUTINIO; SEÑALIZACIÓN.

Teorías del valor / *Theories of value*. ➤ VALOR, TEORÍAS DEL.

Teoría del valor del trabajo / *Labour theory of value*. ➤ VALOR, TEORÍAS DEL.

Teoría q / *q theory*. Teoría acerca del comportamiento de la INVERSIÓN que sugiere que las empresas invertirán en tanto que el valor de sus ACCIONES exceda el costo de remplazo de los activos físicos de la empresa; desarrollada por JAMES TOBIN, la teoría *q* es atractiva porque entrelaza otras teorías de la inversión en una estructura simple. La *q* se refiere a la tasa de dos números; el primero es el valor de la empresa para los accionistas, el cual es equivalente al valor esperado de las utilidades de la empresa; el segundo, se refiere al costo de remplazo de los activos de la empresa, máquinas, edificios, etc. Si el primer número excede al segundo (o sea, *q* es mayor a 1), la firma deseará expandirse, ya que las utilidades que espera obtener de sus activos son mayores que el costo de los mismos. Si *q* es menor a uno, las acciones de la firma valen menos que los activos y por tanto le convendrá a la empresa DESPOJARSE; vender sus activos en lugar de utilizarlos; lo que debe sucede es que las firmas invierten o desinvierten hasta que *q* es aproximadamente igual a 1.

Teoría verdadera del ciclo comercial / *Real business cycle theory*. El argumento de que el ➤ CICLO DE LOS NEGOCIOS no es ocasionado por las fluctuaciones en la ➤ DEMANDA AGREGADA, sino por choques en las condiciones bajo las cuales los productores ofrecen sus productos (➤ ECONOMÍA DEL LADO DE LA OFERTA). Está asociada con las ➤➤ EXPECTATIVAS RACIONALES, y con la idea de que los mercados generalmente funcionan muy suavemente; por tanto, cualquier alza o baja en la actividad económica tiene que reflejar el resultado de las decisiones racionales hechas por muchos individuos. En la teoría verdadera del ciclo comercial, las alzas y las bajas son causadas por la tecnología u otro choque por el lado de la oferta de la economía. Supóngase que apace un nuevo disposi-

tivo que mejora la productividad; los empleadores querrán invertir, expandir la producción y emplear más gente. Esto generará un auge. En otras ocasiones no habrá avances, o la productividad es muy baja, en ese momento los productores elegirán racionalmente reducir la producción y entonces habrá recesión. El descenso es simplemente la reacción óptima de los empresarios ante la falta de oportunidades productivas. Para los proponentes de esta teoría, la economía aumentaría su ocupación en los tiempos de mayor productividad que en los de baja, de manera análoga a los trabajadores de la construcción que trabajan más en verano que en invierno. Desde luego, los auges son más halagüeños que las recesiones, pero no hay necesidad de reaccionar ante ninguno de los dos, ya que representan el mejor uso de las oportunidades disponibles. A pesar de su influencia y controversia, la teoría verdadera del ciclo comercial no ha atraído mucho soporte empírico.

Terapia de choque / *Shock therapy.* ➤ TRANSICIÓN, ECONOMÍAS EN.

Tercer mercado / *Third market.* Un MERCADO AL CONTADO o sobre el mostrador establecido por la BOLSA DE VALORES de Londres para la compraventa de valores de compañías no listadas, con requerimientos menos astringentes que los del MERCADO DE VALORES NO LISTADOS o que los de la Lista Oficial del mercado principal. El Tercer Mercado inició operaciones el 26 de Enero de 1987. ➤ MERCADO DE VALORES.

Tercer mundo / *Third World.* Sinónimo de PAÍSES EN DESARROLLO.

Terminación / *Winding up.* ➤ LIQUIDACIÓN.

Términos de intercambio / *Terms of trade.* Razón del índice de precios de las EXPORTACIONES al Índice de precios de las IMPORTACIONES. Si los precios de las exportaciones aumentan en forma más rápida que los de las importaciones (o disminuyen de manera más lenta que los de las importaciones), se obtiene una mejoría de los términos de intercambio.

Términos monetarios / *Money terms.* ➤ TÉRMINOS REALES.

Términos reales / *Real terms.* Una variable está en "términos reales" cuando su valor se ajusta por cambios en la paridad del poder de compra del DINERO. Por ejemplo, para calcular el INGRESO NACIONAL, los bienes y servicios se valúan a sus precios monetarios y esos valores se agregan. Para encontrar cómo cambia el ingreso real a través del tiempo, es decir, cómo cambia el flujo físico de bienes y servicios, es necesario descontar los cambios en precios. Esto se hace deflactando con un NÚMERO ÍNDICE de precios apropiado, y el valor resultante constituye el ingreso nacional real o el ingreso nacional a *precios constantes.*

Thornton, William Thomas (1813-1880). ➤ TEORÍA DEL FONDO DE SALARIOS.

Thünen, Johann Heinrich von (1783-1850). Miembro de la clase de *junkers*, propietario de tierras en Prusia. Después de terminar sus estudios en colegio agrícola, ingresó a la Universidad de Gottingen. Durante el resto de su vida se ocupó de la siembra de sus tierras en Mecklenburg. El primer volumen de su trabajo *Der isolierte Staat in Beziehung auf landwirtschaft und Nationalökönomie* se publicó en 1826 y la primera parte del segundo volumen en 1850. El resto del segundo volumen y el tercero se editaron en 1863. Utilizó sus tierras destinadas al cultivo como fuente de hechos para su trabajo teórico sobre economía agrícola. Elaboró un MODELO teórico que empleó para encontrar los factores importantes que determinan la localización más rentable de varias ramas de la agricultura, en relación con sus fuentes de DEMANDA. Al hacerlo, expuso una teoría de la RENTA similar a la de RICARDO. Diseñó una teoría de la DISTRIBUCIÓN que se basa en la productividad marginal utilizando cálculo, la cual era muy avanzada para aquel tiempo, y se puede considerar como uno de los fundadores del ANÁLISIS MARGINALISTA. ➤ TEORÍA DE LA LOCALIZACIÓN.

Tierra / *Land.* La tierra en economía no sólo significa la parte de la superficie del planeta no cubierta por agua, sino también las "cualidades gratuitas de la naturaleza" como minerales, fertilidad del suelo, etc. La tierra proporciona espacio y recursos. Existen muchos argumentos desde el punto de vista semántico en el sentido de que la tierra, como FACTOR DE PRODUCCIÓN, es "en realidad distinto" del capital. De hecho, muchos servicios que otorga la tierra requieren gasto en RECURSOS para obtenerlos o conservarlos y, por tanto, con frecuencia son "medios de producción producidos". Sin embargo, aunque a menudo existe confusión al llegar al límite de la distinción, el concepto se ha conservado como una conveniencia analítica útil. La tierra también incluye en su significado los recursos del mar, así que una vez más se tiene una diferencia entre el uso económico y el empleo cotidiano de la palabra.

Timbres comerciales / *Trading stamps.* Cupones que proporciona un comerciante al menudeo a un consumidor, de acuerdo con el VALOR de los bienes que se compran. La empresa que elabora los timbres comerciales los vende al minorista y los redime dando a cambio bienes o EFECTIVO a la presentación de los

mismos por parte del cliente del minorista. La empresa que elabora los timbres comerciales obtiene una GANANCIA al venderlos al minorista a un precio mayor que su valor y del hecho que no todos sus timbres se redimen. El comerciante se beneficia mientras no pierda negocios si sus rivales dan timbres. El consumidor se beneficia sólo si le gusta coleccionar los timbres, siendo por lo general pequeño el beneficio financiero y de cualquier forma es un método fastidioso de lograr un DESCUENTO COMERCIAL.

Tinbergen, Jan (1903-1994). Economista holandés, de la Escuela Holandesa de Economía en Rotterdam, Tinbergen obtuvo de manera conjunta el primer Premio Nobel de Economía en 1969 con Ragnar ➤ FRISCH, "por haber desarrollado y aplicado modelos dinámicos para el análisis de los procesos económicos". Él se desempeñó 10 años como director del Buró de Planeamiento Central de Holanda, donde formuló algunas ideas importantes para conducir la política económica. Él es asociado con el principio central de que tiene que haber tantos instrumentos como metas de política.

Tipo de cambio / *Exchange rate*. El precio (tasa) al cual una MONEDA se intercambia por otra, por oro o por DERECHOS ESPECIALES DE GIRO. Esas transacciones se llevan a cabo al contado o a futuro (➤➤ MERCADO SPOT y MERCADO A FUTURO) en los MERCADOS DE DIVISAS. La tasa real se determina en cualquier momento por las condiciones de la OFERTA y la DEMANDA por las monedas relevantes del mercado. Éstas a su vez dependen del déficit o el superávit de la BALANZA DE PAGOS de esas economías relevantes por la demanda que haya de las monedas para satisfacer obligaciones y expectativas acerca de los movimientos futuros en la tasa de cambio. Si no hubiera control gubernamental sobre el mercado cambiario (como el que el Reino Unido ejerce por medio de la CUENTA DE IGUALACIÓN DE CAMBIOS) habría un tipo *de cambio libre* o *flotante* en operación. Con un sistema de flotación libre no se requieren RESERVAS EN ORO Y DIVISAS, ya que la tasa de cambios se ajustaría en forma automática hasta el punto en que la oferta y la demanda por las monedas están en balance (➤ TEORÍA DE LA PARIDAD DEL PODER DE COMPRA). Bajo las reglas del FONDO MONETARIO INTERNACIONAL que se establecieron en la Conferencia de BRETTON WOODS hacia fines de la Segunda Guerra Mundial, los tipos de cambio se determinaron a una paridad respecto del dólar y las fluctuaciones alrededor de dicha paridad se limitaron a un margen de ± 1%. El dólar no se sujetó a esta restricción porque al gobierno de Estados Unidos se le encomendó comprar oro, cuando así lo requirieran los demás países, a un precio fijo de 35.0875 dólares por onza. Sin embargo, en agosto de 1971 Estados Unidos suspendió la CONVERTIBILIDAD del dólar respecto del oro y otras monedas, impuso un recargo de 10% a las IMPORTACIONES y tomó otras medidas dirigidas a eliminar su déficit de balanza de pagos. Después siguió un periodo durante el cual se permitió flotar algunas monedas importantes, pero sujetas a regulaciones de control de cambios para mantener los movimientos del tipo de cambio dentro de ciertos límites (una "FLOTACIÓN SUCIA"). En diciembre de 1971, el "Grupo de los diez" durante la reunión del FMI en el Smithsonian Institute en Washington, acordaron un reajuste de las tasas de cambio que permitía al dólar una devaluación de alrededor de 5% respecto de un promedio de todas las otras monedas, a cambio de un aumento en el precio del oro a 38 dólares por onza y de la eliminación del recargo a las importaciones. En forma adicional, se acordó que el margen de fluctuación permitido debería ser de ± 2.25%.

Existen muchas discusiones acerca de los méritos relativos de la flotación comparada con las tasas de cambio fijas y, desde luego, con muchos sistemas híbridos que se encuentran entre estos dos extremos. La tasa fluctuante parece ser más atractiva en comparación con las ventajas que se obtienen, en términos de una asignación eficiente de recursos (➤ RECURSOS), por un mecanismo de precio que opera de manera libre (➤ SISTEMA DE PRECIOS). Sin embargo, esta comparación es superficial porque los tipos de cambio no son sólo un PRECIO; las variaciones en los tipos de cambio es muy probable que alteren en forma sustancial los niveles de INGRESO de las comunidades. Las fluctuaciones en la paridad pueden ser inconvenientes para el comercio y pueden ser fugaces si se permite el libre movimiento. Por otra lado, debido a la urgencia de los movimientos de CAPITAL de corto plazo o ESPECULACIÓN, el tipo de cambio se podría mover en una dirección diferente de la que se podría requerir por la economía interna de acuerdo con como se refleja en su balanza de pagos básica. El dólar canadiense se dejó flotar entre 1950 y 1962 pero su tasa se mantuvo alta debido a una entrada de fondos, a pesar de que la economía interna necesitaba una disminución en la tasa para estimular el crecimiento en las exportaciones y ab-

sorber una capacidad superavitaria. El dólar canadiense se dejó flotar otra vez a partir de mayo de 1970. El marco alemán y el florín holandés, también se dejaron flotar a partir de mayo de 1971, al igual que todas las demás monedas a partir de agosto de 1971. Con excepción de la de Canadá todas las monedas retornaron de nuevo a paridades fijas en diciembre de 1971. El sistema de tasas fijas se ha criticado debido a su inflexibilidad y a que sus ajustes conllevan una carga demasiado pesada para la economía doméstica. Se propuso una posición intermedia con la "paridad movible", la "paridad deslizante" y las ideas de "paridad dinámica" o la "reptante". En la *paridad movible*, la tasa de cambio se ajusta en forma automática de acuerdo con sus movimientos promedio en los meses anteriores. El profesor ► J. E. MEADE sugirió una versión perfeccionada de ésta que se denomina *paridad deslizante* o *reptante*. En ésta, en lugar de que todo el monto de la revaluación o devaluación se realice de una sola vez, se divide en pequeños porcentajes en varios meses, por ejemplo, una devaluación de 10%, se puede lograr con una reducción de 0.2% durante 50 meses. Este sistema tiene la ventaja de que se conoce y es seguro, en tanto que los ajustes mensuales son demasiado pequeños para causar excesivos flujos especulativos. Hendrick Houthakker, en su posición de miembro del Consejo de Asesores del Presidente de Estados Unidos, propuso una paridad reptante similar a la del profesor Meade. Sugirió que se permitieran ajustes de hasta 2 o 3% anuales. Los ajustes se deberían ligar al nivel de las reservas del país, en lugar de las tasas de cambios anteriores. El sistema smithsoniano de paridades flexibles pero fijas no duró mucho tiempo funcionando. La flotación de la libra esterlina en junio de 1972, descrita por el Canciller británico de Hacienda como "temporal", marcó el fin del sistema de paridad fija y en los años siguientes todas las monedas se sujetaron a una flotación "administrada". En 1980 se llevó a cabo una encuesta financiada por la Fundación Rockefeller entre banqueros y corporaciones internacionales, para obtener sus opiniones acerca de su experiencia con la flotación "administrada". La encuesta mostró que esas instituciones por lo general estuvieron a favor de ella. Hasta las corporaciones multinacionales preferían las tasas de interés flotantes, aunque admitieron que el cambio de monedas requiere más tiempo ejecutivo. ► SISTEMA MONETARIO EUROPEO; LIQUIDEZ INTERNACIONAL.

Tipo de cambio efectivo / *Effective exchange rate*. El ► TIPO DE CAMBIO de la moneda de un país medido en referencia a un ► PROMEDIO PONDERADO de los tipos de cambio de las monedas de los socios comerciales de un país. Las ponderaciones se eligen para corresponder a la importancia relativa de cada socio comercial tanto en el mercado doméstico como en el internacional del país. El ► FONDO MONETARIO INTERNACIONAL calcula los índices del tipo de cambio efectivo (► NÚMEROS ÍNDICE) para un número de países. El ► BANCO DE INGLATERRA publica los índices de la libra esterlina con las ponderaciones basadas en las monedas de la ► UNIÓN EUROPEA, el dólar estadounidense y el yen japonés. Las ponderaciones son recalculadas de vez en cuando para tomar en cuenta los cambios relativos en el comercio internacional. ► TIPO DE CAMBIO REAL.

Tipo de cambio fijo / *Fixed exchange rate*. ► TIPO DE CAMBIO.

Tipo de cambio flexible / *Flexible exchange rate*. ► TIPO DE CAMBIO.

Tipo de cambio flotante / *Floating exchange rate*. ► TIPO DE CAMBIO.

Tipo de cambio múltiple / *Multiple exchange rate*. ► TIPO DE CAMBIO.

Tipo de cambio real / *Real exchange rate*. Un ► TIPO DE CAMBIO entre dos monedas calculado por la valuación de una canasta de bienes y servicios en términos de dos monedas y dividiendo las dos sumas resultantes. Suponga que existe 10% de aumento en los precios de Gran Bretaña, y no ► INFLACIÓN en EUA y una depreciación de la libra esterlina frente al dólar; entonces el tipo de cambio real entre la esterlina y el dólar es constante. ►► TIPO DE CAMBIO EFECTIVO; PARIDAD DEL PODER DE COMPRA.

Tipo de cambio reptante o serpenteante / *Crawling peg*. ► TIPO DE CAMBIO.

Tipos de cambio libre / *Free exchange rates*. ► TIPO DE CAMBIO.

Tira de borde / *Kilt stripping*. La creación de dos valores bursatilizables a partir de un ► BONO DE BORDE DORADO, con un valor tomando el ► INTERÉS, y el otro se queda con el ► PRINCIPAL. La facilidad de desmenuzar los bordes fue introducida por el ► BANCO DE INGLATERRA en 1997 pero ha estado disponible desde hace mucho en EUA para los bonos del Tesoro y otros valores.

Tobin, James (1918-2002). Tobin obtuvo el Premio Nobel de Economía en 1981 (► PREMIO NOBEL), estudió en Harvard y recibió el grado de doctor en 1947. Fue profesor en Yale de 1950 a 1961, incluyendo seis años de la Comisión Cowles. En 1961 se convirtió en miembro del

Consejo de Asesores Económicos. En 1962 regresó a Yale, donde se desempeñó como profesor de Economía. Una de sus principales contribuciones fue su rigurosa formulación de la naturaleza exacta de un ACTIVO y el papel que desempeña el dinero como parte de una serie de activos de las familias. Su publicación de "Liquidity Preference as Behavior Towards Risk" (*Review of Economic Studies*, 1958) fue el inicio de un nuevo enfoque del análisis de la elección de portafolio. Este trabajo postula que existe un espectro de activos con el RENDIMIENTO y el RIESGO moviéndose juntos. Las familias que desean tanto un rendimiento alto como un riesgo bajo, deben enfrentar la alternativa de decidir acerca de su portafolio de activos. Recientemente Tobin se consideró como un exponente líder de la escuela keynesiana (➤ KEYNES, J. M.) de macroeconomistas en Estados Unidos y un crítico del MONETARISMO (➤ FRIEDMAN, M.). Sus otras publicaciones incluyen: *Essays in Economics* (1971) y *Asset Accumulation and Economic Activity* (1980).

Tolerancia fiscal / *Tax tolerance*. La disposición o habilidad de una población para soportar altos o crecientes niveles de impuestos. La tolerancia fiscal –y su inversa, la resistencia fiscal– se han vuelto un tema de moda entre los economistas interesados en la ➤ TEORÍA DE LA OPCIÓN PÚBLICA. Se argumenta que el público se ha rebelado en contra de los deseos de los líderes políticos para elevar ingresos extra, y que la resistencia ha sido demostrada en las elecciones de gobierno comprometidos a reducir la tributación, el aumento de la ➤ ECONOMÍA INFORMAL, y las iniciativas de los votantes para limitar la autoridad al gobierno estatal para gravar con impuestos la propiedad local, por ejemplo, la *Proposición* 13 en California en 1978. Ha sido argumentado que el crecimiento de los déficits gubernamentales (➤ REQUERIMIENTO DE ENDEUDAMIENTO DEL SECTOR PÚBLICO) ha sido ocasionado por la inhabilidad de los gobiernos para reducir el crecimiento en el gasto, y el rechazo de las poblaciones a pagar más impuestos. ➤➤ BUCHANAN, J. M.; HIPOTECACIÓN.

Toma de decisiones no centralizada. / *Decentralized decision-taking*. ➤ ECONOMÍA DE LIBRE MERCADO.

Toma de ganancias / *Profit taking*. Venta de ACCIONES en el MERCADO DE VALORES para efectuar la apreciación del CAPITAL. Cuando los precios de las acciones aumentan y luego se reducen de nuevo, a medida que aparecen vendedores, incluyendo los que compraron las acciones con la expectativa de que el precio aumentará, se dice que la disminución en precios es resultado de la toma de ganancias. ➤➤ ESPECULACIÓN.

Trabajo / *Labour*. Uno de los principales FACTORES DE PRODUCCIÓN, "trabajo" es el nombre común que se otorga a los servicios productivos incorporados en el esfuerzo físico humano, la destreza, capacidad intelectual, etc. Como tal, existen desde luego gran número de tipos de INSUMOS de trabajo, que varían en su contenido de esfuerzo y destreza, y en tipos específicos de destreza. Sin embargo, con frecuencia es una simplificación teórica útil para referirse a la cantidad de trabajo como si fuera homogénea.

Trabajo, capital de / *Capital, working*. ➤ CAPITAL DE TRABAJO.

Trabajo, división del / *Labour, division of*. ➤ DIVISIÓN DEL TRABAJO.

Trabajo, doble carácter del / *Labour double character*. Doble contenido del trabajo creador de mercancías; esta dualidad se debe a que el valor de uso de la mercancía es fruto del trabajo concreto, mientras que el valor de la mercancía lo es del trabajo abstracto. El primero en descubrir el doble carácter del trabajo fue Karl Marx y este descubrimiento constituye la base científica de la teoría marxista del valor por el trabajo. ➤ MARX, KARL.

Trabajo, especialización del / *Labour, specialization of*. ➤ DIVISIÓN DEL TRABAJO.

Trabajo, intensivo en / *Labour-intensive*. Se denomina intensivo en mano de obra a un proceso o producto si en su elaboración utiliza en forma proporcional más TRABAJO que el resto de los FACTORES DE PRODUCCIÓN. Los productos manufacturados, con bajo contenido de material, se producen por medio de un proceso intensivo en trabajo. Por lo general, las actividades de servicios son intensivas en mano de obra.

Trabajo, mercado de / *Labour market*. ➤ MERCADO donde se determinan los salarios y las condiciones de empleo.

Trabajo, movilidad del / *Labour, mobility of*. La movilidad del trabajo tiene dos aspectos: **1.** La movilidad espacial o geográfica del trabajo, que se relaciona con el ritmo al que los trabajadores se mueven entre las áreas y regiones geográficas, en respuesta a diferencias en salarios u oportunidades de empleo, y **2.** La movilidad ocupacional de la mano de obra, que se relaciona con el grado en que los trabajadores cambian de ocupación o de oficio como respuesta a diferencias en salarios u oportunidades de empleo.

La importancia de la movilidad de la mano de obra radica en que ésta determina la tasa a la que se ajustan los MERCADOS DE TRABAJO desde

una situación de DESEQUILIBRIO a una de EQUILIBRIO. Supóngase que un país tiene dos regiones, A y B, en las que al inicio existe pleno EMPLEO y los salarios para el mismo tipo de trabajo son iguales. Supóngase que hay un aumento de la demanda para algunos productos en A, que ocasiona un aumento en la demanda por algunos tipos de trabajo y que lo contrario sucede en B. El resultado consistirá en que los salarios serán mayores en A que en B, con un exceso de las vacantes de trabajo sobre los obreros disponibles de A y con DESEMPLEO en B. Si los tipos específicos de oficios que más se requieren ahora en A son iguales a los que se han dejado de requerir en B, entonces el tiempo durante el que persistirá el "problema de desempleo regional" dependerá de la movilidad geográfica de la mano de obra. Sin embargo, si los oficios no son iguales, entonces la movilidad ocupacional de la mano de obra también es importante. De esa manera, es posible considerar la persistencia de un "problema de desempleo regional" como evidencia de movilidad muy baja, geográfica y ocupacional, de la mano de obra. Sin embargo, esto es una sobresimplificación, pues así como el ritmo continuo de descenso de la demanda, la tasa de crecimiento de la población y el grado en que el CAPITAL y la mano de obra son móviles desde el punto de vista geográfico, también son importantes. No obstante, existen muchos factores –económicos, sociales y psicológicos– que conducen a una baja movilidad geográfica y ocupacional. Costos de traslado, renuencia a cortar lazos familiares y sociales, preferencia por un ambiente conocido más que por uno nuevo y los beneficios del desempleo, son todas razones bien conocidas de inmovilidad geográfica. En forma similar, los costos de reentrenamiento, el lento proceso de aprendizaje de los trabajadores más viejos y las restricciones sindicales son fuentes de inmovilidad ocupacional y de oficios.

Trabajo, productividad marginal del / *Labour, marginal productivity of.* ➤ PRODUCTIVIDAD MARGINAL DEL TRABAJO.

Trabajo, rotación de / *Labour turnover.* La tasa a la que los trabajadores abandonan una empresa. Con claridad, a medida que ésta aumenta, mayores tenderán a ser los costos por mano de obra de la empresa, debido a los costos administrativos para contratar nuevos trabajadores, costos de capacitación, etc. Por lo general, la rotación laboral se expresa como la proporción del número de trabajadores que en un año abandonan la empresa, respecto del total de la fuerza de trabajo.

Trampa de la liquidez / *Liquidity trap.* Una situación en la que la TASA DE INTERÉS es tan baja que nadie quiere mantener bonos u obligaciones, la gente sólo quiere tener efectivo. La tasa de interés puede bajar tanto que todo mundo esperará que suba; si aumenta, los precios de los bonos caen y como nadie quiere un activo cuyo precio va a la baja, cada quien preferirá el efectivo en lugar de los bonos. En esta situación, la tasa de interés no puede caer más, la PREFERENCIA POR LA LIQUIDEZ es absoluta; si el gobierno expande la oferta monetaria, en lugar de permitir la usual baja en las tasas de interés, se cancela el efecto. No es necesario bajar tanto la tasa de interés, como para permitir que la gente mantenga todo el efectivo extra disponible.

Aunque está mejor descrita en términos de los supuestos simplificativos del MODELO IS-LM, la trampa de la liquidez puede también ser aplicada en un mundo donde la riqueza es almacenada en formas distintas al efectivo y a los bonos. Fue descrita por primera vez por J. M. Keynes como un ejemplo de un caso, al menos teórico, de que cambios en la oferta monetaria no afectan a la DEMANDA AGREGADA (➤ MECANISMO DE TRASMISIÓN).

Trampa de la pobreza / *Poverty trap.* Situación en la que se combinan la pérdida de los beneficios estatales junto con el pago de impuestos que impide a las familias pobres obtener un pequeño ingreso extra a lo que ganan; lo que inhibe sus incentivos para tratar de mejorar su nivel de vida. ➤ SEGURIDAD SOCIAL; TASA MARGINAL DE TRIBUTACIÓN; TRAMPA DEL DESEMPLEO.

Trampa del desempleo / *Unemployment trap.* La existencia de la SEGURIDAD SOCIAL beneficia a los que están sin trabajo, erosionando cualquier incentivo para que los desempleados tomen cualquier trabajo. El incentivo para que los desempleados encuentren un trabajo puede depender de: *a*) la generosidad de los beneficios estatales, *b*) el nivel de sueldos ofrecidos y *c*) los impuestos pagados por ese trabajo. ➤ TRAMPA DE LA POBREZA.

Transacciones, impuesto a las / *Tax, turnover.* ➤ IMPUESTO A LAS TRANSACCIONES.

Transferencia de compensación / *Equalization grant.* Pago incondicional de un nivel de gobierno a un nivel subordinado que se basa en una fórmula que asegura que, para obtener un nivel específico de ingreso fiscal per cápita, el gobierno subordinado no debe imponer tasas de TRIBUTACIÓN muy altas. Este nivel específico de ingreso fiscal podría ser el promedio de todos los gobiernos subordinados o el promedio de los dos niveles más

ricos de éstos. El objetivo básico es igualar las capacidades fiscales de jurisdicciones con diferentes ingresos per cápita y condiciones de riqueza. Las transferencias a impuestos municipales por parte del gobierno, por medio de las cuales el gobierno central complementa los ingresos de las autoridades locales, tienen algunas características de una transferencia de compensación. Por ejemplo, en la construcción de una carretera nacional o de un aeropuerto internacional, el gobierno central aporta el total o un alto porcentaje de los recursos financieros para su construcción, evitándose así una elevación en el gravamen fiscal del gobierno local.

Transferencia de crédito, o giro / *Credit transfer, or giro.* Sistema en el cual un banco u oficina de correos transfiere DINERO de una cuenta a otra al recibir instrucciones escritas. Se pueden incluir varios tipos de cuentas, por ejemplo, de FAMILIAS o billetes comerciales, en una lista que indique la localización o números de cuenta de los beneficiarios. Es posible realizar órdenes permanentes de transferencia de giros para pagos regulares.

Transferencias de inversión / *Investment grants.* ➤ INCENTIVOS A LA INVERSIÓN.

Transferencias por operaciones de desarrollo urbano / *Urban development action grants.* Es un esquema que se fundó en Estados Unidos en 1970, se diseñó para estimular el empleo en áreas urbanas deprimidas. El esquema se basa en la cooperación tanto de los gobiernos central y local como de la empresa privada. El gobierno de Estados Unidos distribuyó casi 2 mil millones de dólares a través del esquema desde que éste se inició, y la empresa privada aportó 13 mil millones de dólares. ➤➤ ZONAS DE DESARROLLO INDUSTRIAL.

Transformación de vencimientos / *Maturity transformation.* ➤ INTERMEDIARIOS FINANCIEROS.

Transición, economía en / *Transition, economies in.* Los países en transición de una ➤ ECONOMÍA PLANEADA a una economía de ➤ MERCADO LIBRE. Específicamente se refiere a Rusia y a los miembros de la extinta URSS y otros Estados comunistas en Europa Central y del Este. El proceso se inició en octubre de 1989 con la apertura del muro de Berlín entre Alemania Oeste y del Este. Los países en transición, a diferencia de los ➤ PAÍSES MENOS DESARROLLADOS, tienen una población altamente educada, bastante, aunque desgastada, ➤ INFRAESTRUCTURA y grandes sectores manufactureros. Sus economías están dominadas por empresas estatales altamente endeudadas con baja ➤ PRODUCTIVIDAD y generalmente con productos y servicios poco competitivos. La mayoría se caracteriza por tener alta ➤ INFLACIÓN, ➤ DESEMPLEO y déficit en la ➤ BALANZA DE PAGOS. El producto de algunos de estos países está todavía por abajo del nivel de 1989, parcialmente debido a la disrupción de los canales de distribución entre estos países. Los países más avanzados en el proceso de transición son a Polonia, Hungría y las repúblicas Checa y Eslovaca, que han negociado relaciones especiales con la ➤ UNIÓN EUROPEA y aspiran a ser miembros. Estos países alcanzaron un crecimiento bastante rápido en la segunda mitad de la década de 1990.

Las políticas económicas seguidas por los países en transición varían y son controversiales. Estas políticas han sido altamente influidas por las insituciones internacionales y los Estados miembros de la ➤ ORGANIZACIÓN PARA LA COOPERACIÓN Y EL DESARROLLO ECONÓMICO los han apoyado con ayuda financiera (➤ AYUDA FINANCIERA) y asistencia técnica. Algunos economistas han propugnado por la *terapia de choque* para liberar los precios de los controles, quitar los ➤ SUBSIDIOS, convertibilidad de divisas, ➤ PRIVATIZACIÓN RÁPIDA DE LAS EMPRESAS ESTATALES y ➤ POLÍTICA MONETARIA ASTRINGENTE. Otros sugieren un enfoque gradual más enfocado al desarrollo de las instituciones adecuadas primero, por ejemplo, derechos de propiedad y sistema bancario (➤ ECONOMÍA INSTITUCIONAL). Los gradualistas sostienen que la terapia de choque puede ser políticamente destructiva e inefectiva hasta que se desarrollen las instituciones que permitan el funcionamiento de las fuerzas de mercado.

Transitividad / *Transitivity.* Tipo particular de propiedad de consistencia que se supone posee el orden de preferencia de un consumidor. Supóngase que se toman tres canastas específicas de bienes, A, B y C. El consumidor indica que prefiere A a B y B a C. Entonces es posible predecir que prefiere A a C. Sus preferencias son transitivas si éste es en efecto el caso. En forma similar, la transitividad requiere que si el consumidor es indiferente entre A y B y entre B y C, entonces también lo sea entre A y C. Se tendería entonces a pensar que si las preferencias del consumidor no fueran transitivas, él sería de cierta forma inconsistente en sus elecciones. La implicación de esta propiedad de transitividad es que las CURVAS DE INDIFERENCIA del consumidor no se pueden intersecar (debido también a que él siempre prefiere más de un bien que menos).

Tratado de Estocolmo / *Treaty of Stockholm.* ➤ ASOCIACIÓN EUROPEA DE LIBRE COMERCIO.

Tratado de Amsterdam / *Amsterdam Treaty.* ➤ UNIÓN EUROPEA.

Tratado de Maastricht / *Maastricht Treaty.* Tratado firmado en Maastricht, Holanda, en febrero de 1992, formalmente titulado *Tratado de la Unión Europea.* Este Tratado simplemente fue un gran paquete de enmiendas al Tratado de Roma, con el efecto de crear la ➤ UNIÓN EUROPEA (UE), a partir de la Comunidad Económica Europea; estableció el camino hacia la ➤ UNIÓN MONETARIA EUROPEA, por primera vez incluyó el concepto de ➤ SUBSIDIARIEDAD EN LOS ASUNTOS de la UE y contiene la ➤ CARTA SOCIAL. También construyó los cimientos de la cooperación intergubernamental en política exterior, y sobre ciertos asuntos de política interna.

Tratado de Roma / *Treaty of Rome.* ➤ COMUNIDAD ECONÓMICA EUROPEA.

Tratado dse Schengen / *Schengen Treaty.* Un tratado firmado en Schengen, Luxemburgo, en 1990, cuyos términos fueron posteriormente incluidos en el Tratado de Amsterdam, acordado entre los países miembros de la ➤ UNIÓN EUROPEA (UE) en 1997. Los países miembros acordaron: *a*) abolir las aduanas y los controles fronterizos a la inmigración en sus fronteras comunes; *b*) establecer una lista común de países, cuyos ciudadanos requerirían visas de entrada; y *c*) autorizar a su policía el derecho de persecución a través de las fronteras comunes. A su vez, ellos prometieron endurecer los controles en sus fronteras externas para cooperar en asuntos policiales y judiciales. Todos los miembros de la UE son partes del acuerdo y, además, Noruega e Islandia. Sin embargo, Irlanda y Gran Bretaña, aunque aceptaron cooperar en el cumplimiento de la ley, han optado por quedar fuera de los acuerdos relacionados con los controles de sus fronteras.

Trato / *Deal.* Muy empleado en el MERCADO DE VALORES; para designar un *golpe de bolsa*, es decir, una operación de FUSIÓN o de adquisición amistosa u hostil. ➤ BLANCO; CABALLERO NEGRO; INVASOR; O. P. A.

Tributación / *Taxation.* Transferencia compulsiva de DINERO (o en forma ocasional de bienes y SERVICIOS) de individuos privados, instituciones o grupos al gobierno. Se puede imponer sobre la RIQUEZA, el INGRESO, las GANANCIAS de capital o en la forma de recargo sobre el PRECIO o la cantidad que se vende de un bien. En el primer caso, se denomina IMPUESTO DIRECTO, y en el segundo, *impuesto indirecto.* La tributación es uno de los medios principales con que el gobierno financia su gasto. ➤ IMPUESTO A LAS TRANSFERENCIAS DE CAPITAL; IMPUESTO AL INGRESO; BIENES PÚBLICOS; IMPUESTO A LAS VENTAS; SMITH, A.; IMPUESTO UNITARIO.

Tributación de la compañía. / *Company taxation.* ➤ IMPUESTO CORPORATIVO.

Tributación de los negocios. / *Business taxation.* ➤ IMPUESTO CORPORATIVO.

Tributación directa / *Direct taxation.* TRIBUTACIÓN a personas o compañías que se paga en forma directa por ellos o por sus patrones a la Oficina correspondiente en Hacienda. En general, la tributación directa se impone a la RIQUEZA o al INGRESO, en contraste con la *tributación indirecta*, que se aplica al gasto, por ejemplo, el IMPUESTO AL VALOR AGREGADO. Los impuestos al ingreso, a la riqueza y al fallecimiento así como los cargos por seguridad social se contabilizan como impuestos directos. En comparación con la indirecta, la tributación directa tiene la desventaja de que puede disuadir a los individuos en la obtención de ingreso adicional, de manera especial si por razones sociales se impone con características de incidencia progresiva. Las desventajas de los impuestos indirectos es que son regresivos (un impuesto sobre una mercancía es más pesado para el pobre que para el rico) y, al aumentar los precios, puede incrementar las presiones inflacionarias.

Tributación indirecta / *Indirect taxation.* ➤ TRIBUTACIÓN DIRECTA.

Tributación inflacionaria / *Inflationary tax.* Una forma de política de ingresos bajo la cual las empresas que aumenten los precios sobre el nivel previamente pactado, son gravadas por el mismo sobreprecio. ➤ POLÍTICA DE PRECIOS E INGRESOS.

Trueque / *Batter.* Intercambio directo de bienes y SERVICIOS sin uso de DINERO. Así, si se tiene una determinada cantidad de algún bien y requiere alguna cantidad de otro bien, en un sistema de trueque usted encuentra a alguien con requerimientos que coinciden con los suyos (que quiere lo que usted tiene y tiene lo que usted quiere) o hace una o más transacciones intermedias para obtener el bien que requiere la persona que posee el bien que usted quiere. Desde luego, tal sistema es complicado, sobre todo en una economía en donde la especialización (➤ DIVISIÓN DEL TRABAJO) es grande, puesto que ésta aumenta la necesidad de una ECONOMÍA DE INTERCAMBIO para posibilitar la satisfacción de toda la gama de requerimientos. Por tanto, se vuelve esencial para cualquier economía altamente desarrollada alguna forma de dinero, en términos del cual se expresa el VALOR de cada bien y se puede cambiar por cualquier MERCANCÍA. ➤➤ CONTRACOMERCIO.

Turgot, Anne Robert Jacques, Barón de l'Aulne (1727-1781). Se educó para la Iglesia y se convirtió en abate en la Sorbona de París, pero después inició una carrera en el servicio civil, donde permaneció el resto de su vida. Era administrador del Distrito de Limoges de 1761 a 1774, cuando se le nombró Secretario de Estado de la Marina. Durante un periodo corto tuvo el puesto de contralor de finanzas. Su trabajo económico se publicó en *Reflections sur la formation et la distributión des richesses*, en 1766. En su estudio hizo un análisis claro de la ley de los RENDIMIENTOS DECRECIENTES. Demostró cómo cada vez más aplicaciones de un FACTOR DE PRODUCCIÓN (CAPITAL) a un factor constante (TIERRA) primero aumenta y después reduce el rendimiento en el margen. Fue el primero en considerar que eran idénticos la acumulación de capital y el AHORRO, opinión que se convirtió en una característica fundamental de la ECONOMÍA CLÁSICA.



Últimas entradas, primeras salidas (UEPS) / *Last in first out* (LIFO). ► PRIMERAS ENTRADAS, PRIMERAS SALIDAS.

Unidad de cuenta / *Unit of account*. ► DINERO.

Unidad monetaria europea / *European Currency Unit*. ► SISTEMA MONETARIO EUROPEO.

Unidades europeas de cuenta / *European Units of Account*. Debido a la gran variedad de monedas nacionales, la COMUNIDAD ECONÓMICA EUROPEA encontró necesario inventar una unidad de cuenta común para propósitos contables (► DINERO, FUNCIONES DEL). Se inventaron unidades de cuenta para el PRESUPUESTO, la COMUNIDAD EUROPEA DEL CARBÓN Y EL ACERO, la agricultura, el BANCO EUROPEO DE INVERSIÓN, tarifas arancelarias y el Fondo Europeo de Desarrollo (► CONVENCIÓN DE LOMÉ) . En principio, todas esas unidades se determinaron con valor de 0.88867088 gramos de oro fino y se convertían a las monedas de sus países miembros a las tasas de cambio equivalentes. Después que la política internacional de tasas de cambio fijas se abandonó en 1972, la diferencia entre la tasa de conversión de las unidades de cuenta y las tasas reales del mercado hicieron al sistema impráctico. La unidad de cuenta revisada se define como la suma de los montos de monedas de cada país miembro. Esos montos se fijan a un nivel que se relaciona con el tamaño de la economía de cada país miembro. El valor de una unidad de cuenta en términos de cualquier moneda, se calcula todos los días convirtiendo cada monto de las monedas que se encuentran en la "canasta" a, por ejemplo, dólares de acuerdo con las tasas de cambio prevalecientes y sumando las cantidades resultantes. La original unidad de cuenta que se basa en el oro todavía se utiliza para el presupuesto agrícola. ► POLÍTICA AGRÍCOLA COMÚN. En 1979 se introdujo una unidad de cuenta adicional en la implantación del SISTEMA MONETARIO EUROPEO denominada Unidad Monetaria Europea (UME).

Unión aduanera / *Customs union*. Una unión aduanera se establece entre dos o más países si se eliminan todas las barreras (como ARANCELES O CUOTAS) a libre intercambio de bienes y servicios de un país con otro y, al mismo tiempo, se establece un arancel externo común contra los países no miembros. Esto contrasta con un ÁREA DE LIBRE COMERCIO, en la cual cada país miembro retiene sus propios aranceles *vis-a-vis* no miembros (► BENELUX; MERCADO COMÚN CENTROAMERICANO; COMUNIDAD ECONÓMICA EUROPEA; ASOCIACIÓN EUROPEA DE LIBRE COMERCIO; ASOCIACIÓN LATINOAMERICANA DE LIBRE COMERCIO; SISTEMA ECONÓMICO LATINOAMERICANO). En un tiempo se aceptó en forma general que las unidades aduaneras rindieran beneficios económicos de manera clara. Sin las distorsiones que imponen los aranceles, el comercio se dirigía en favor de los productos con ventajas de costos (► RICARDO, D.). Se creía que, como el LIBRE COMERCIO era por sí mismo beneficioso en el sentido de la asignación óptima de los recursos mundiales, también una unión aduanera, la cual era un paso en esa dirección, debía serlo. Sin embargo, Jacob Viner en *The Customs Union Issue*, publicado en 1950, señaló que la creación de una unión aduanera podría tener dos efectos: **1.** Un efecto de creación de comercio y **2.** Un efecto de desviación del comercio. Aunque el primero podría representar una ganancia, con el segundo se podría incurrir en mayores pérdidas. Tómese el ejemplo de dos países A y B y el resto del mundo C, que producen una mercancía determinada en $50, $40 y $30 respectivamente. El mercado interno del país A se protege por un impuesto a la importación *ad valorem* de 75%, por lo que A no tiene comercio. El país A destina 50% de los recursos a la producción de la mercancía. El país A y el B forman entonces una unión aduanera y se crea comercio, porque a A le resulta más económico obtener la mercancía de B que producirla él mismo. Hay una ga-

nancia en que A está en mejor situación por 10 dólares. Por otro lado, si el impuesto original a la importación del país A fuera de 50% *ad valorem*, entonces estaría tomando lugar el comercio con el resto del mundo, puesto que ésta sería la fuente de menor costo para A. En este caso, si A forma una unión aduanera con B, cambiará su comercio porque puede obtener la mercancía por 40 dólares de B comparada con $30 + 50% = $45 de C. Esta desviación del comercio representa un movimiento que se aleja de la ASIGNACIÓN DE RECURSOS óptima, porque B es una fuente de más alto costo real que C (➤ SEGUNDO MEJOR, TEORÍA DEL). Por tanto, el que una unión aduanera rinda ganancias en conjunto a partir de cambios en la localización de la producción dependerá de la superioridad de la creación de comercio ante la desviación del comercio. Sin embargo, este tipo de análisis sólo cubre una parte del problema; se deben tomar en cuenta muchos otros factores al evaluar si una unión aduanera es benéfica. En particular, la eliminación de barreras arancelarias entre países cambiará los TÉRMINOS DE INTERCAMBIO y, por tanto, los volúmenes relativos de las distintas mercancías que se demandan. Cambiará el patrón de comercio de mercancías, así como los orígenes geográficos de las mercancías comercializadas. El que una comunidad termine en una mejor situación dependerá de las elasticidades precio e ingreso de la demanda por las mercancías comercializadas. (➤ ELASTICIDAD.) Se puede presentar un beneficio adicional porque el aumento en el tamaño del mercado puede hacer posible que se obtengan ECONOMÍAS DE ESCALA. Por último, un arancel protector en principio se impone porque los costos internos son más altos, pero éstos pueden permanecer precisamente debido al arancel protector. La eliminación de aranceles pueden inducir mayor eficiencia de operación y costos más bajos.

Unión de crédito / *Credit union*. Organización no lucrativa que acepta depósitos y hace préstamos, operada como cooperativa. Existen en Estados Unidos y en varios países europeos. En México, forman parte de las organizaciones auxiliares de crédito y poseen su propia legislación; los miembros de un sector económico agrupados en una cámara pueden formar también su propia unión de crédito, para atender sus necesidades de financiamiento acordes con sus propios requerimientos y conocimiento del sector. ➤ BANCOS DE AHORRO.

Unión Europea (UE) / *European Union* (EU). Seis países de Europa Occidental (Alemania Oeste, Bélgica, Francia, Holanda, Italia y Luxemburgo) firmaron el Tratado de Roma en 1957 para la creación entre ellos de una ➤ UNIÓN ADUANERA o mercado común. Mediante este tratado se estableció la Comunidad Económica Europea (CEE) el 1 de enero de 1958. La CEE se fusionó con la ➤ COMUNIDAD EUROPEA DEL CARBÓN Y DEL ACERO y EURATOM en 1967 para formar Comunidad Europea, subsecuentemente denominada como la Unión Europea (UE). Todos los aranceles internos fueron abolidos y se estableció una tarifa común externa el 1 de julio de 1968. Para los productos agrícolas, se hizo efectiva la ➤ POLÍTICA AGRÍCOLA COMÚN en 1968. Desde el 1 de enero de 1973 la República de Irlanda y dos miembros de la ➤ ASOCIACIÓN EUROPEA DE LIBRE COMERCIO (Dinamarca y Gran Bretaña) se volvieron miembros completos de la UE. La eliminación de aranceles entre los seis miembros originales y los nuevos miembros, así como la adopción del, por ellos, arancel común externo fue completado en 1977. Grecia se hizo miembro en 1981, Portugal y España en 1986, Austria, Finlandia y Suecia en 1995. La República Democrática Alemana (Alemania del Este) se hizo miembro en 1990, después de su fusión con la República Federal Alemana (Alemania Oeste).

La UE no es un solo ➤ MERCADO COMPLETO porque existían restricciones que bloqueaban el libre comercio, por ejemplo, diferencias nacionales en los estándares tecnológicos dentro de la Comunidad y requerimientos profesionales diferentes (➤ BARRERAS DE ENTRADA). Un programa fue iniciado e incorporado en el Acta Única Europea de 1986 para la abolición de dichas restricciones. El programa implicó la abolición de los controles de cambio, el reconocimiento de calificaciones, la abolición de restricciones al transporte interno (➤ CABOTAJE), liberalización del mercado en los servicios aéreos, licitación abierta del procuramiento público, servicios bancarios y de seguros y la abolición de los controles fronterizos (➤ TRATADO DE SCHENGEN). El Acta amplió también la aplicación de toma de decisiones en la UE por mayoría calificada. El Tratado de Roma fue posteriormente enmendado por los Tratados de ➤ MAASTRICHT en 1992, Amsterdam, 1997 y Niza, 2000. La administración ejecutiva de la UE está legalmente establecida en una Comisión, cuyos miembros son nominados por periodos de cuatro años. Los problemas de política son responsabilidad del Consejo de Ministros, ante el cual las propuestas de la Comisión se presentan. Cada país miembro

es representado por un ministro del Consejo. Las decisiones pueden tomarse por unanimidad (cada país tiene poder de un veto) o por el *voto de mayoría calificada* en el cual cada nación tiene votos parcialmente ponderados por su tamaño; una mayoría de alrededor de 70% del total de votos es necesaria para establecer una disposición. En preparación para la expansión de la UE a 27 miembros, las reglas de votación fueron revisadas en el 2000. El voto mayoritario fue ampliado, y el marco de la mayoría calificada elevado a cerca de 75%. El voto por unanimidad fue retenido para las decisiones relacionadas con los impuestos y la seguridad social. Una considerable influencia legislativa, pero menos poder definitivo, reside en el Parlamento Europeo. La Corte Europea de Justicia tiene la última autoridad para interpretar el tratado, y actúa como una forma de suprema corte. Es apoyada por una Corte de Auditores, y una Corte de Primera Instancia. Las decisiones de la UE son trasmitidas ya sea a través de los gobiernos de los países miembros por medio de Directivas (► DIRECTIVAS DE LA UE) o directamente mediante regímenes. Las instituciones de consulta incluyen un comité económico y social y un comité monetario. El ► BANCO EUROPEO DE INVERSIÓN ha sido formado y se ha establecido el Fondo Europeo de Desarrollo Regional con poderes para prestar y otorgar dinero para las regiones atrasadas de la UE y para ► AYUDA INTERNACIONAL. Además, el Fondo Social Europeo ha sido creado para asistir la reubicación de trabajadores despedidos, especialmente de aquellos afectados por la creación de la UE. Una Agencia Ambiental Europea fue instalada en 1990. La Comisión monitorea la competencia para asegurar que ninguna empresa actúe de manera que obstruya el libre flujo de bienes y servicios en la UE o de que explote una posición dominante de mercado. (► POLÍTICA DE COMPETENCIA.) Existen expectativas de que 10 estados de Europa Central y del Este, del Báltico y del Mediterráneo ingresarán en 2004, sus solicitudes han sido aprobadas. Tres países más han solicitado ingresar. En 2002 una Convención sobre el Futuro de Europa fue abierta a la que fueron invitados representantes de los nuevos prospectos de estados miembros. La Convención hace recomendaciones respecto de la gobernabilidad de la UE, especialmente en relación con la extensión de la membresía. Las recomendaciones de la Convención se programaron para su consideración en 2004. ► UNIÓN MONETARIA EUROPEA; MIGRACIÓN.

Unión europea de pagos (UEP) / *European Payments Union* (EPU). Los 17 países miembros de la ORGANIZACIÓN PARA LA COOPERACIÓN ECONÓMICA EUROPEA establecieron la Unión Europea de Pagos entre ellos en 1950. La UEP remplazó al ACUERDO INTRAEUROPEO DE PAGOS que se fundó bajo el PROGRAMA EUROPEO DE COOPERACIÓN. Ésta consistió en un sistema de compensación para los débitos y créditos internacionales multilaterales, que surgieron entre los países miembros. Pero, además, cubría un mecanismo para la extensión de líneas automáticas de crédito para cualquier miembro con un déficit de BALANZA DE PAGOS con cualquier otro país miembro. La Unión se sustituyó en 1958 por el ACUERDO MONETARIO EUROPEO cuando los países de Europa Occidental restauraron la CONVERTIBILIDAD DE SUS MONEDAS. La Unión constituyó un estímulo importante para la unificación europea y previno el crecimiento del BILATERALISMO en Europa.

Unión internacional de compensación / *International Clearing Union*. ► PLAN KEYNES.

Unión Monetaria Europea (UME) / *European Monetary Union* (EMU). Un programa para el establecimiento de la unión monetaria fue acordado bajo los términos del ► TRATADO DE MAASTRICHT, para establecer una moneda europea única (el euro €). Los estados miembros de la Unión Europea (UE) juzgaron tener suficiente "convergencia" con los otros miembros de la UE, por referencia a un número de condiciones necesarias para pertenecer (► CRITERIO DE CONVERGENCIA). La UME entró en total operación con el remplazo de las monedas nacionales con billetes y monedas en euros el 1 de enero de 2002; 12 miembros de la UE ingresaron a la UME, Alemania, Austria, Bélgica, España, Finlandia, Francia, Grecia, Holanda, Irlanda, Italia, Luxemburgo y Portugal. Tres miembros (Dinamarca, Suecia y Gran Bretaña) no ingresaron. Los países están sujetos a reglas sobre el endeudamiento de gobierno (► PACTO DE ESTABILIDAD Y CRECIMIENTO). Las naciones miembro no pueden ejercer una política monetaria independiente. Un nivel de la tasa de interés es fijado para todos los miembros. Si cada miembro tiende a seguir a los otros, y absorbe choques similares en la demanda y la oferta, esto no es necesariamente un problema. Sin embargo, si los Estados miembro enfrentan patrones divergentes de desempeño económico, la carga del ajuste tenderá a reducir los precios domésticos y el empleo, más que las tasas de interés y los tipos de cambio. Por ejemplo, si Alemania está ► SOBRECALENTÁNDOSE, y Austria está en el apretón de la ► DEFLACIÓN, Austria tendrá que so-

portar las altas tasas de interés fijadas para enfriar la economía germana. Para elevar la ➤ DEMANDA AGREGADA en Austria el gobierno estará constreñido en su endeudamiento por el pacto de estabilidad y crecimiento. Tendrá que depender de la recesión para hacer que sus precios disminuyan con objeto de conducir a una demanda extra de los productos austriacos y, subsecuentemente, mayor producción y empleo. Cabe subrayar que sobre la base de la ➤ ECONOMÍA KEYNESIANA –que considera el control de la demanda agregada como la clave de una buena administración económica– la unión monetaria se ve riesgosa. Con base en la ➤ NUEVA ECONOMÍA CLÁSICA, que cree en la ➤ NEUTRALIDAD DEL DINERO, una moneda única no debe ocasionar gran diferencia en el comportamiento de las economías europeas (➤ MUNDELL, R. A.).

Universal bank / *Banca universal*. Un banco (➤ BANCA) que proporciona una amplia gama de servicios financieros bajo una gran estructura unificada. En algunos países de la Europa continental, algunos grandes bancos han combinado los papeles de ➤ BANCA COMERCIAL, ➤ BANCA DE INVERSIÓN, ➤ ASEGURAMIENTO y ➤ CORRETAJE. Aunque en el pasado distante estas funciones eran efectuadas en Gran Bretaña por organizaciones independientes, ahora son ofrecidas cada vez más por ➤ CONGLOMERADOS financieros parcialmente integrados.

Utilidad / *Utility*. Satisfacción, placer o cumplimiento de necesidades, que se derivan del consumo de alguna cantidad de un bien. Es en esencia un concepto psicológico que no se puede medir en forma directa en unidades absolutas. El concepto de utilidad era el fundamento de la teoría clásica de DEMANDA, en la forma de la ley de la UTILIDAD MARGINAL decreciente, hasta la década de los treintas, cuando J. R. HICKS y R. G. D. ALLEN descubrieron y extendieron los trabajos de E. SLUTSKY y V. F. D. PARETO, acerca del ANÁLISIS DE INDIFERENCIA. La objeción consistió en que, si la utilidad es en esencia no medible, no es válido elaborar una teoría que proceda como si se *pudiera* medir. Por tanto, la teoría de la demanda se rescató en términos de UTILIDAD ORDINAL, es decir, se consideró al individuo sólo capaz de ordenar las cantidades de bienes con base en la preferencia (➤ PREFERENCIA DEL CONSUMIDOR) o indiferencia. Así, decir que alguna combinación de bienes tiene una "utilidad mayor" que alguna otra combinación significa de manera simple que el consumidor prefiere la primera combinación a la segunda. Aunque la mayoría de los resultados de la teoría de la demanda no cambiaron, esta interpretación de la utilidad como preferencia, más que ser algún "crudo cálculo hedonista", se afirma que colocó a la teoría en una base más firme. ➤ PREFERENCIA REVELADA.

Utilidad esperada / *Expected utility*. Medida del bienestar que posiblemente pueda obtener un consumidor a partir del rendimiento incierto de beneficios de un activo que posea. Supóngase que un consumidor toma parte en una lotería en la que existe 50% de probabilidades de que gane un millón de pesos y 50% de que no gane nada; la UTILIDAD esperada será de 50% de ganar un millón de pesos y 50% de utilidad de no ganar nada. Una importante distinción debe hacerse entre la utilidad esperada de una lotería y la utilidad de un resultado esperado; en el ejemplo anterior, la utilidad esperada de $500 000 no es la misma que el promedio de la utilidad de un millón y la utilidad de cero pesos. ➤ UTILIDAD MARGINAL DECRECIENTE; ➤ HIPÓTESIS DE BERNOULLI; ➤ RIESGO; ➤➤ RIESGO, AVERSIÓN AL.

Utilidad marginal / *Marginal utility*. Aumento en la UTILIDAD DEL CONSUMO de un bien, que resulta de incrementar la cantidad que se consume en una unidad. Este concepto desempeñó un papel muy importante en la teoría de la demanda marshalliana (➤ MARSHALL, ALFRED), pero ha sido menos importante desde la introducción del ANÁLISIS DE INDIFERENCIA. Se debe distinguir entre la utilidad marginal y la total. Un bien puede tener una utilidad marginal muy baja, pero una utilidad total muy alta, por ejemplo, el agua; y debido a que la *utilidad* marginal (junto con la oferta) es lo que determina el PRECIO, esto explica la vieja *paradoja del valor* de por qué un bien que es esencial para la vida, es decir, tiene alta utilidad total, se vende a precios bajos, en tanto que bienes innecesarios, como los diamantes, se venden a precios altos. ➤➤ SUPERÁVIT DEL CONSUMIDOR; GALIANI, F.; VALOR, TEORÍAS DEL; WALRAS, M. E. L.

Utilidad marginal decreciente / *Diminishing marginal utility*. ➤ UTILIDAD MARGINAL DECRECIENTE, LEY DE LA.

Utilidad marginal decreciente, ley de la / *Marginal utility, law of diminishing*. Ley que establece que, después de cierto tiempo, incrementos sucesivos iguales en la cantidad de un bien producen cada vez menores incrementos en UTILIDAD, es decir, la UTILIDAD MARGINAL es decreciente. Como una proposición general, esta hipótesis tiene cierta plausibilidad: aun los más adictos a la nieve empezarán a experimentar una utilidad marginal decreciente después del quinto cono de nieve en un periodo determinado. Sin embargo, la principal objeción de los economistas a la "ley" se

dirigió a su implicación de que la utilidad es una cantidad que se pueda medir en términos de unidades fijas, de tal forma que se puede decir que *n* unidades de un bien producen "*x* unidades de utilidad". Para hacer comparaciones de las diferencias en la utilidad total se requiere que la utilidad sea medible. Pero se ha comprobado que es imposible encontrar un parámetro para medir la utilidad. Como resultado, la teoría de la demanda marshalliana (► MARSHALL, A.) que se basa en la ley de la utilidad marginal decreciente, se superó por el ANÁLISIS DE INDIFERENCIA. ►► EDGEWORTH, F. Y.

Utilidad marginal del dinero / *Marginal utility of money.* Incremento en la UTILIDAD total que resulta de aumentar en una unidad la cantidad de DINERO que tiene un individuo. Puesto que, en forma típica, el dinero sólo se valora debido al poder que proporciona para comprar bienes (ahora o en el futuro), la UTILIDAD MARGINAL del dinero se debe, al final de cuentas, derivar de la utilidad marginal de los bienes (y el AHORRO) en los cuales se gasta. De acuerdo con la ley de la utilidad marginal decreciente (► UTILIDAD MARGINAL DECRECIENTE, LEY DE LA), por lo general se afirma que la utilidad marginal del dinero disminuye a medida que aumenta la cantidad que posee un individuo. ►► MARSHALL, A.

Utilidad ordinal / *Ordinal utility.* Concepto de UTILIDAD que se basa en la idea de orden de preferencia o rango, en lugar del concepto marshalliano (► MARSHALL, A.) de utilidad medible. Se infiere que un consumidor es capaz de comparar cualquier par de "manojos" alternativos de bienes y decidir si prefiere uno u otro o si es indiferente entre ellos. Se hacen varios supuestos acerca del orden de preferencia (► CURVA DE INDIFERENCIA), los cuales llevan a la conclusión de que todos los manojos posibles de bienes se pueden agrupar en conjuntos, de tal forma que el consumidor sea indiferente entre todos los manojos de un conjunto y no sea indiferente entre conjuntos. Esos "conjuntos indiferentes" se pueden arreglar en orden creciente de preferencia. Con frecuencia, esto es conveniente, aunque no necesario, para asignar números a esos conjuntos, adoptando el principio de que cuanto más alto esté el conjunto en el orden de preferencia, mayor deberá ser su número. Cualquier secuencia creciente de números puede realizar esta función. Por ejemplo, es posible indicar conjuntos indiferentes sucesivos por medio de la secuencia 1, 2, 3, 4..., por la secuencia 1, 10, 2000, 2001... o con cualquier otra secuencia ascendente. Es común denominar a dichos números "números de utilidad" y, puesto que sólo describen el orden de los conjuntos indiferentes, se dice que representan, la "utilidad ordinal". Esta práctica es más bien desafortunada, debido a que la palabra "utilidad" no tiene relación con la noción marshalliana de la satisfacción intrínseca que se induce por el consumo de un bien. En realidad, la teoría de la utilidad ordinal se ha tratado de librar de esta noción. ►► ANÁLISIS DE INDIFERENCIA; CURVA DE INDIFERENCIA; FUNCIÓN DE BIENESTAR SOCIAL.

Utilidades de papel / *Paper profits.* Un incremento de ► DINERO NO REALIZADO en el ► VALOR de un ► ACTIVO O ACTIVOS. Un individuo, por ejemplo, habrá hecho una utilidad de papel si su casa vale más ahora que cuando la compró.

Utilidades retenidas / *Retained earnings.* GANANCIAS no distribuidas. ►► AUTOFINANCIAMIENTO.

Utilitarismo / *Utilitarism.* Filosofía por la cual el propósito del gobierno fue la maximización de la suma de la UTILIDAD, que se define en términos de placer y dolor, de la comunidad como un todo. No era hedonista (► HEDONISMO) en tanto que el placer podía incluir la satisfacción de ayudar a otros. El propósito del gobierno consistía en asegurar "la mayor felicidad para la mayoría". Implicaba que se podía medir la utilidad y hacer comparaciones interpersonales. Su principal defensor fue JEREMY BENTHAM.



Valor / *Value*. **1.** UTILIDAD total que rinde un objeto determinado. A esto se le llama con frecuencia "valor de uso". **2.** Cantidad de alguna otra MERCANCÍA por la cual se puede intercambiar el objeto en cuestión. Éste se denomina entonces, su "valor de cambio". Así, si la otra mercancía es DINERO, el valor del objeto es su PRECIO. Si la otra mercancía son abrigos de pieles, el valor del objeto es el número de abrigos de pieles por los que se puede intercambiar. En la mayoría de los contextos económicos, el término "valor" se emplea en el segundo sentido. Por ello, la "teoría del valor" podría asimismo denominarse TEORÍA DE PRECIOS, y consiste en el análisis de lo que determina las tasas de intercambio de EQUILIBRIO entre mercancías en forma directa o entre mercancías y dinero.

Valor agregado, o producto neto / *Value added, or net output*. Diferencia entre los ingresos totales de una empresa y los costos de compra de materias primas, servicios y componentes. Por tanto, mide el VALOR que la empresa "agrega", a esos materiales y componentes que compra, por medio de su proceso de producción. Debido a que los ingresos totales de la empresa se dividen entre CARGOS DE CAPITAL (incluyendo DEPRECIACIÓN), RENTA, pagos de DIVIDENDOS, salarios y los costos de los materiales, servicios y componentes, el valor agregado también se puede calcular sumando los tipos de costos relevantes y restando ese total de los ingresos totales. Aunque "valor agregado" y "producto neto" con frecuencia se emplean como sinónimos, en el censo de producción, el producto neto se calcula restando el valor de los materiales que se compran (considerando los cambios en stocks), al valor de las ventas de cada industria. No se deducen los pagos por *servicios* que se emplean de otras empresas, por ejemplo, INVESTIGACIÓN Y DESARROLLO, alquiler de maquinaria, etc., por lo que en este sentido técnico el "producto neto" es diferente al "valor agregado", término que algunas veces se utiliza para describir la contribución de una industria al PRODUCTO INTERNO BRUTO. ►► IMPUESTO AL VALOR AGREGADO.

Valor capitalizado / *Capitalized value*. Suma de CAPITAL que se requiere para que, a las TASAS DE INTERÉS corrientes, rinda los ingresos corrientes de un ACTIVO. Por ejemplo, si los ingresos corrientes de un activo fueran de 5 dólares anuales y la tasa de interés apropiada fuera de 5%, su valor capitalizado sería de 100 dólares. El valor capitalizado no representa un medio satisfactorio para la valuación de la mayoría de los activos, puesto que el valor capitalizado de un activo no compensaría de manera necesaria al propietario por la pérdida del activo.

Valor de denominación / *Face value*. ► VALOR NOMINAL.

Valor en libros / *Book value*. Valor de los ACTIVOS en la HOJA DE BALANCE de una empresa. Con frecuencia, éste es el precio de compra y puede ser menor al valor de mercado.

Valor listado / *Listed security*. Valor listado que se comercia en la BOLSA DE VALORES. Las compañías con CAPITAL PROPIO en acciones valuado en menos de 500 000 libras, no pueden estar listadas en la Bolsa de Valores de Londres.

Valor marginal del producto / *Marginal value product*. De manera análoga al INGRESO MARGINAL DEL PRODUCTO, el valor marginal del producto es una medida del ingreso extra que resulta de incrementar en una unidad la cantidad de un insumo que se utiliza, permaneciendo constantes todas las demás cantidades de insumos. El valor marginal del producto se obtiene multiplicando el PRODUCTO MARGINAL del insumo por el PRECIO del producto. Cuando el precio al cual la empresa vende su producción es el mismo cualquiera que sea la cantidad que se venda, es decir, si está en COMPETENCIA PERFECTA, el INGRESO MARGINAL es igual al precio, debido a que el ingreso que resulta de la venta de una unidad

extra siempre es igual al precio. Por tanto, en este caso el ingreso del producto marginal y el valor marginal del producto son iguales, y el último mide de manera concreta el ingreso extra que se obtiene al incrementar en una unidad la cantidad de un insumo que se utiliza. Si el producto marginal de un insumo es de, por ejemplo 1.1 unidades, en tanto que el precio es de 2 dólares por unidad, entonces el valor marginal del producto es de 2 dólares × 1.1 = 2.2 dólares. Sin embargo, si la empresa reduce el precio para vender mayor cantidad, es decir, si está en competencia imperfecta (➤ COMPETENCIA MONOPOLÍSTICA), entonces el ingreso marginal por lo general será menor que el precio, y, por tanto, el valor marginal del producto sobreestimará el ingreso extra que en realidad se obtiene por el incremento de una unidad en la cantidad del insumo utilizado. Este ingreso extra se determina con precisión por el ingreso del producto marginal. ➤ TEORÍA DE LA PRODUCTIVIDAD MARGINAL DE LOS SALARIOS.

Valor nominal / *Face value*. Valor de emisión, impreso, diferente al valor de mercado. El valor nominal de un VALOR es el precio al que será redimido; de una ACCIÓN ORDINARIA, su VALOR A LA PAR o de emisión; de una moneda, el monto que se estampa en ella, que en el caso de ser de oro o plata puede ser menor que su valor de mercado. El valor nominal de una empresa corresponde al capital social de la misma. El resultado de dividir el capital social de una empresa entre el número de acciones en circulación en un momento determinado también se denomina valor nominal. El valor en libros o valor contable se refiere a los activos netos, es decir, el valor contable de los activos menos los pasivos en el momento en que se miden; el valor de mercado resultante de la interacción de la oferta y la demanda puede ser mayor o menor a los otros valores que se mencionan en este apartado. Por último, el valor nominal es aquel al que no se le ha deducido la ILUSIÓN MONETARIA.

Valor no redimible / *Irredeemable security*. VALOR que no tiene una fecha en la cual el CAPITAL se deba pagar o redimir.

Valor paritario / *Par value*. Precio al cual se emite una ACCIÓN o cualquier otro valor, es decir, el VALOR DE DENOMINACIÓN O VALOR NOMINAL de la INVERSIÓN. Se dice que una acción está por encima de su valor paritario si su precio listado en la BOLSA DE VALORES es mayor que el que se emitió. El término también se emplea para describir el TIPO DE CAMBIO oficial de las MONEDAS en términos de oro y dólares estadounidenses, como se declaran al FONDO MONETARIO INTERNACIONAL.

Valor presente / *Present value*. VALOR actual de una suma de DINERO que se tendrá en el futuro. El dinero vale más ahora que en el futuro porque se puede invertir ahora para que produzca una suma mayor en el futuro. El valor presente del dinero en el futuro se calcula por medio del DESCUENTO de éste con una TASA DE INTERÉS equivalente a la tasa a la cual se podría invertir. Así, 105 libras tienen un valor presente de 100 libras en un lapso de un año, si la tasa de interés es de 5% anual. El valor presente neto de una inversión es la diferencia entre el COSTO del CAPITAL de una inversión y el valor presente del FLUJO DE EFECTIVO futuro a que dará origen la inversión. Se define como:

$$\text{Valor presente neto} = \frac{R_1}{(1+r)} + \frac{R_2}{(1+r)^2} + \cdots + \frac{R_n}{(1+r)^n} - C_0$$

donde R_1, R_2 … R_n representan las ganancias brutas que surgen en los años 1, 2,… n, C_0 muestra el valor presente del gasto de capital y r indica la tasa de interés anual (que se supone constante a lo largo de los años). El cálculo del valor presente neto es una parte importante de la EVALUACIÓN DE INVERSIONES. ➤➤ FLUJO DE EFECTIVO DESCONTADO; TASA INTERNA DE RETORNO.

Valor presente neto / *Net present value*. ➤ VALOR PRESENTE.

Valor, teorías del / *Value, theories of*. Existen tres enfoques generales del análisis del VALOR de uso o el de cambio en la teoría económica: **1.** *Teorías del uso general*: teorías que se basan en el supuesto de que el valor de una mercancía se relaciona con el uso que se le puede destinar. (➤➤ GALLIANI, F.), **2.** *Teoría del trabajo*: se interpreta al valor como el reflejo del costo de producción medido en términos del tiempo de TRABAJO que se consume (➤➤ MARX, K.; RICARDO, D.; SMITH, A. J. y **3.** *Teoría de la utilidad marginal*: la UTILIDAD del pequeño incremento final en la DEMANDA y la OFERTA determina el valor de las MERCANCÍAS que se intercambian. ➤➤ GOSSEN, H. H.; JEVONS, W. S.; UTILIDAD MARGINAL; MARSHALL, A.; WALRAS, M. E. L.

Valores / *Securities*. Documentos que producen ingresos y se comercian en el MERCADO DE VALORES o en MERCADOS SECUNDARIOS. Por lo regular sinónimo de STOCKS y ACCIONES. Una característica esencial de un valor consiste en que se puede vender. Los principales tipos de valores son: **1.** De *interés fijo*: OBLIGACIONES, ACCIONES PREFERENTES, stocks y BONOS (incluyendo todos los VALORES GUBERNAMENTALES y los valores de gobiernos locales), **2.** De *interés variable*: ACCIONES

ORDINARIAS, **3.** *Otras*: LETRAS DE CAMBIO y pólizas de SEGUROS. Los valores pueden ser REDIMIBLES o no REDIMIBLES, cotizados o no cotizados (➤ COTIZACIÓN). ➤➤ BONO; CAPITAL PROPIO; VALORES DE BORDE DORADO.

Valores al portador / *Bearer securities*. ➤ BONOS AL PORTADOR.

Valores bursátiles / *Marketable securities*. VALORES con los que es posible hacer transacciones en el MERCADO DE VALORES.

Valores de corto plazo / *Short dated securities*. ➤ VALORES FECHADOS.

Valores fechados / *Dated securities*. BONOS, LETRAS DE CAMBIO u otros VALORES que tienen una fecha determinada de redención (repago) de su valor nominal. *Los valores de corto plazo* son aquellos para los cuales la FECHA DE REDENCIÓN está cerca; *los valores de largo plazo* son aquellos para los que se encuentra lejana.

Valores fechados de largo plazo / *Longdated securities*. ➤ VALORES FECHADOS.

Valores gubernamentales / *Government securities*. Todas las letras a interés fijo que emite el gobierno, incluyendo la DEUDA CONSOLIDADA y los BONOS DE TESORERÍA. De manera definitiva, el gobierno no emite CAPITAL PROPIO.

Valores irredimibles / *Unredeemable securities*. ➤ VALORES NO REDIMIBLES.

Valores no fechados / *Undated securities*. VALORES que no tienen una FECHA DE REDENCIÓN u OPCIÓN, por lo que son VALORES NO REDIMIBLES.

Valores no redimibles / *Irredeemable securities*. ➤ VALOR NO REDIMIBLE.

Valores redimibles / *Redeemable securities*. VALORES o BONOS pagaderos a su VALOR PARITARIO en cierta fecha, fechas o término específico. La mayor parte de los VALORES son redimibles, aunque los CONSOLS no tienen fecha de redención o vencimiento y algunas ACCIONES PREFERENTES tampoco. ➤ FECHA DE REDENCIÓN.

Variable / *Variable*. Número que puede tomar diferentes valores. En matemáticas se considera a una variable como un concepto abstracto general, sin que tenga una contraparte real de manera necesaria. Sin embargo, en cualquier ciencia aplicada, como la economía, las variables se identifican con magnitudes reales de interés; por ejemplo, el CONSUMO y la INVERSIÓN se consideran como variables en un MODELO de DETERMINACIÓN DEL INGRESO.

Variable continua / *Continous variable*. VARIABLE que es capaz de tomar cualquier VALOR fraccional; esto es, entre dos valores cualesquiera de la variable. Sin embargo, siempre es posible encontrar un número infinito de otros valores de la variable. Por ejemplo entre los valores 2.7 y 2.8 existe un número infinito de valores, los cuales se pueden encontrar escribiendo números hasta los decimales que se deseen.

Variable dependiente / *Dependent variable*. Variable cuyo valor se determina por el valor de otra u otras variables. Por ejemplo; en la ecuación $y = 2 + 2x$, una vez que se asignó un valor a x, se determina el valor de y, y esta y se denomina variable dependiente o variable endógena. ➤➤ VARIABLE INDEPENDIENTE.

Variable endógena / *Endogenous variable*. VARIABLE cuyo valor se determina por fuerzas que operan dentro del MODELO en consideración. Por ejemplo, en un modelo del MERCADO de trigo, el precio de éste es una variable endógena, porque se determina por las fuerzas de la OFERTA y la DEMANDA, las cuales están incorporadas en el modelo. ➤➤VARIABLE EXÓGENA.

Variable exógena / *Exogenous variable*. VARIABLE que, aunque desempeña un papel importante en el modelo, se determina por fuerzas de fuera del modelo y no se explica por éste. Por ejemplo, en un modelo del mercado de trigo, las condiciones climáticas pueden tener un papel importante en la determinación de la oferta y, por tanto, en su precio. Pero el modelo no trata de explicar lo que determina las condiciones climáticas. ➤➤ VARIABLE ENDÓGENA.

Variable independiente / *Independent variable*. VARIABLE cuyo VALOR se elige en forma libre y determina el valor que toma otra variable. ➤➤ VARIABLE DEPENDIENTE.

Variable simulada / *Dummy variable*. Una variable en el análisis de ➤ REGRESIÓN que toma el valor de 1 o 0, dependiendo de si algunas características se aplican a la observación. Por ejemplo, en una regresión que mida la relación entre peso y estatura, puede haber una variable simulada para indicar el sexo, con valor de 1 para hombres y 0 para mujeres. Esto permitiría tomar en cuenta el hecho de que, en promedio, un hombre de la misma altura de una mujer podría pesar más.

Variables latentes / *Latent variables*. Una variable en el ➤ ANÁLISIS DE REGRESIÓN que es, en principio, inmedible. Ejemplo de variables que se hubieran querido incluir en un ➤ MODELO sería la inteligencia o el ingreso permanente (➤ HIPÓTESIS DEL INGRESO PERMANENTE). Éstas no se pueden medir directamente y tienen que ser remplazadas por variables suplentes.

Varianza / *Variance*. Cifra que mide el grado en que un conjunto de números se encuentran dispersos alrededor de su media aritmética (➤ PROMEDIO). Se define como el promedio de la suma de los cuadrados de las desviaciones de un conjunto determinado de números, respecto de su media. Cuanto más grande es

VARIANZA

la varianza, mayor es la dispersión de los números. De acuerdo con un conjunto de números $x_1, x_2, \ldots x_n$, se calcula su media como un valor promedio o representativo, una medida de la "tendencia central" de los números. Entonces, es útil considerar el grado en que se dispersan los números alrededor de la media. Por ejemplo, supóngase que se tienen los números 100, 101 y 102. Su media es:

$$\bar{x} = \frac{100+101+102}{3} = \frac{303}{3} = 101$$

Por otro lado, supóngase también que se tienen los números 31, 71 y 201. Su media también es:

$$\bar{x} = \frac{31+71+201}{3} = \frac{303}{3} = 101$$

Desde luego, en el primer caso los números se encuentran agrupados bastante más cerca alrededor de su media que en el segundo caso, por lo que se tiende a decir que la media es, con mucho, una mejor representación de todo el conjunto de números que en el segundo caso. Por tanto, debido a que es posible que se desee emplear con frecuencia la media para indicar algo acerca del conjunto de números, es útil tener otro número que muestre la distancia en que se encuentran los números agrupados alrededor de la media. Una forma que parece obvia para obtener dicha medida consiste en restar la media a cada número y sumar las diferencias. Cuanto más grande sea esta suma, más ampliamente dispersos se encontrarán los números alrededor de la media. El problema con esta medida es que la suma de las diferencias siempre resulta cero, por ejemplo:

100 − 101 =	−1	31 − 101 =	−70
101 − 101 =	0	71 − 101 =	−30
102 − 101 =	1	201 − 101 =	−100
total =	0	total =	0

Este no es un accidente de los números que se eligen sino que es una propiedad de la media, siempre sucede así. La solución que proponen los estadísticos consiste en tomar el cuadrado de las diferencias que hay entre la media y cada número, y entonces sumar esas diferencias al cuadrado. Este método de elevar al cuadrado las diferencias resuelve el problema, porque el cuadrado de un número negativo siempre es un número positivo y el cuadrado de un número positivo es también siempre un número positivo, por lo que la suma de esas diferencias al cuadrado debe ser un número positivo. Así, es posible que se agregue a los cálculos anteriores:

$(-1)^2 =$	1	$(-70)^2 =$	4900
$(0)^2 =$	0	$(-30)^2 =$	900
$(1)^2 =$	1	$(100)^2 =$	10000
total	= 2	total	= 15800

Por supuesto, cuanto más grandes resultan las diferencias entre los números y la media mayores son los cuadrados de esas diferencias y, por tanto, mayor es la suma de esos cuadrados.

Sin embargo, el problema de encontrar un número único para resumir el grado de dispersión de un conjunto de números alrededor de su media aún no se ha resuelto. Simplemente al sumar los cuadrados de las diferencias se corre el riesgo de que la suma pueda ser grande pero no debido a que los números están ampliamente dispersos alrededor de su media, sino porque hay muchos números. Así, supóngase que se tiene un conjunto de 1000 números, de los cuales 500 son igual a 1 y 500 son igual a 3. Su media, entonces, es igual a 2. Cada número se encuentra a sólo una unidad de la media, y se diría que los números se encuentran agrupados en forma cercana alrededor de su media, pero la suma de las diferencias elevadas al cuadrado es igual a 1000, es decir, $500 \times (-1)^2 + 500 \times (1)^2$. Está claro que lo que se necesita es una medida de la diferencia "promedio", es decir, alguna forma de considerar los números de los valores implicados. Esto se logra dividiendo entre el número de valores. En el ejemplo anterior, se divide entre 1000; en el ejemplo previo, entre 3. De esta forma, se llega a un procedimiento para encontrar un número que resume el grado en que un conjunto de números está disperso alrededor de su media. Este número se llama varianza y se define por la fórmula:

$$\text{Varianza} = \sigma^2 = \frac{1}{n} = \sum_{i=1}^{n} (x_i - \bar{x})^2$$

donde x_i es el i-ésimo número, x es la media y n el número de valores $x_1, x_2, \ldots x_n$. Esta fórmula indica de manera sucinta: calcule las diferencias entre cada número y la media, eleve al cuadrado esas diferencias, sume esas diferencias al cuadrado y divida esta suma en-

tre el número de números, es decir, entre n. Cuanto mayor sea la dispersión de los números alrededor de su media, mayores serán las diferencias entre cada uno de ellos y la media y, por tanto, el valor de la varianza.
Para ilustrar cómo se podría emplear la varianza en situaciones prácticas, supóngase que se menciona que dos compañías pagaron durante los 10 años anteriores un promedio de DIVIDENDOS de 10%, es decir, el dividendo promedio fue de 10%, pero que la varianza de los pagos de dividendos de una compañía fue cuatro veces la de la otra, o sea, los pagos de dividendos en una estuvieron mucho más dispersos alrededor del promedio que en la otra, siendo en algunos años mucho más altos, pero en otros mucho más bajos. Así, si se le da importancia a la consistencia o estabilidad de los dividendos, se debe elegir la acción con la varianza más baja. Son numerosos los ejemplos de aplicaciones de la varianza a todos los campos que tratan con información numérica y su análisis.
Cuando se intenta dar a la varianza una interpretación común, surge un ligero problema, puesto que al implicar cuadrados de números, se debe expresar en términos de los cuadrados de las unidades en que esos números se miden. Así, si se calculara la varianza de un conjunto de pesos medidos en kilogramos, entonces la varianza se mediría en "kilogramos al cuadrado". Sin embargo, este problema se puede superar con facilidad definiendo la DESVIACIÓN TÍPICA como la raíz cuadrada de la varianza.

Veblen, Thorstein Bunde (1857-1929). ➤ CONSUMO CONSPICUO; ECONOMÍA INSTITUCIONAL.

Vector / *Vector.* Conjunto de números que se ordenan en un renglón o columna. Por ejemplo, se tiene el vector renglón (3 2 0) y el vector columna $\begin{bmatrix}3\\2\\0\end{bmatrix}$. Estos vectores son tridimensionales porque tienen tres componentes, los tres números 3, 2, 0. Si $a_1\ a_2 \ldots a_n$, representan n números, entonces se puede definir el vector renglón n-dimensional $(a_1\ a_2\ a_3 \ldots a_n)$ y el vector columna n-dimensional. $\begin{bmatrix}a_1\\a_2\\\vdots\\a_n\end{bmatrix}$ donde n puede ser cualquier número positivo mayor que 1. Al igual que las operaciones elementales básicas de suma, resta y multiplicación se han definido para los números ordinarios, los matemáticos elaboran reglas para llevar a cabo esas operaciones con vectores. Gran parte de la teoría económica, y en particular la teoría del EQUILIBRIO GENERAL, se puede convertir en términos de vectores y de un concepto relacionado, la MATRIZ. Dicha transformación permite simplificar y clarificar en forma considerable. Además, el desarrollo de la teoría matemática de vectores y matrices estimula algunas innovaciones importantes sobre todo en economía, siendo la más notable, el ANÁLISIS DE INSUMO-PRODUCTO, el cual se basa por completo en el álgebra de matrices y vectores.

Velocidad de circulación / *Velocity of circulation.* ➤ VELOCIDAD DE CIRCULACIÓN DEL INGRESO.

Velocidad de circulación del ingreso / *Income velocity of circulation.* Tasa a la cual el DINERO circula a través de la economía para financiar transacciones. Se mide como $v = \frac{Y}{M}$, donde M es la OFERTA DE DINERO disponible en la economía durante un periodo determinado (por lo regular un año), Y es el valor monetario del INGRESO NACIONAL en ese periodo, y v es la velocidad de circulación del ingreso. En general, v es mayor que uno, lo que indica que la cantidad de dinero circula más de una vez por la economía para financiar el volumen total de transacciones. Durante un tiempo, v se consideró como una "constante institucional" determinada por factores como los intervalos a los que se pagan sueldos y salarios (en forma semanal, mensual, etc.), el grado en que se sincronizan los pagos e ingresos que obtienen las empresas, etc. Como tal, desempeñó un papel importante tanto en la teoría clásica como en la KEYNESIANA de la demanda por dinero (➤ TEORÍA CUANTITATIVA DEL DINERO). Sin embargo, hace poco tiempo se sugirió que v de hecho puede ser influida por la TASA DE INTERÉS. Cuando las tasas de interés son altas, la gente trata de economizar en los balances de EFECTIVO que conservan (debido a que la tasa de interés es el COSTO de oportunidad del dinero que conservan) y por tanto se puede financiar un volumen determinado de transacciones con un stock más reducido de dinero, es decir, v aumenta. Lo inverso se aplica cuando las tasas de interés son bajas.

Venta a crédito / *Credit sale.* ➤ CRÉDITO AL CONSUMO.

Venta, costos de / *Selling costs.* Gastos en los que se incurre para crear o mantener el MERCADO de un producto. Los costos de distribución por lo regular se excluyen, pero se incluyen PUBLICIDAD, personal de ventas, costos de campañas de ventas y gastos de la oficina de ventas.

Venta de la gerencia (VDG) / *Management buy-out* (MBO). La adquisición de todo o parte del ➤ CAPITAL SOCIAL de una compañía por sus directores y ejecutivos más antiguos, usualmente con la asistencia de una institución financiera (➤ CAPITAL DE RIESGO). Las presiones de la competencia sobre las grandes compañías en la década de los ochentas condujeron a la disposición de muchas subsidiarias periféricas de esta manera. En la *compra de la gerencia* un equipo externo de gerentes adquiere una compañía de la misma manera. En una ➤ COMPRA DE LA GERENCIA, algunos de los miembros existentes son retenidos. El desarrollo de las ventas de la gerencia a principios de la década de 1970 en EUA era virtualmente desconocido en Gran Bretaña antes de 1980 pero desde entonces se ha desarrollado mucho. ➤ BANCA DE INVERSIÓN.

Venta en corto / *Short sale*. Operación bursátil que se realiza sin que el vendedor tenga los títulos-valor respectivos.

Ventas exclusivas / *Exclusive dealing*. Restricción de las ventas de productos de un fabricante, por lo regular mediante licencia o franquicia, a sólo algunos distribuidores. Ejemplos de esto son los expendios de gasolina que venden sólo una marca, o los bares que son propiedad de alguna fábrica de cerveza. Las ventas exclusivas se deben registrar y aprobar de acuerdo con la ley. Este tipo de ventas se defienden con el argumento del mantenimiento de estándares de servicio a los consumidores, por ejemplo, para automóviles; aunque en ciertas circunstancias es posible evitar que un nuevo fabricante venda sus productos o que un nuevo vendedor al menudeo compita con los establecimientos existentes.

Ventaja comparativa / *Comparative advantage*. ➤ DAVID RICARDO para la ley de costos comparativos; COMERCIO INTERNACIONAL.

Ventaja de la primera movida / *First-mover advantage*. La noción de que los países y las empresas que crean nuevas industrias o productos primero, pueden establecer una ventaja comparativa que hace muy difícil o imposible para otros países seguir en la misma área. La ventaja es más probable que prevalezca en sectores con grandes ➤ ECONOMÍAS DE ESCALA, y especialmente en casos donde la escala más eficiente representa una alta proporción del mercado global. Ciertamente sería muy difícil, digamos, para China o Japón el entrar en la fabricación de aviones de fuselaje ancho en competencia con Airbus o Boeing. La frecuencia con que se cita la fabricación de fuselajes de avión es un ejemplo de que el potencial de la ventaja de la primera movida sugiere que este es uno de los pocos casos especiales que requieren una gran cadena de suministros y de avance tecnológico profundo. No es difícil pensar en otros ejemplos de primera movida (por ejemplo, las motocicletas en Gran Bretaña) que han fallado en sostener su ventaja inicial. El argumento no es nuevo; es una variante del argumento de la ➤ INDUSTRIA INFANTE para protección ante las importaciones. Éste resurgió a finales de la década de los ochentas bajo la guisa de la *teoría del comercio estratégico* asociada con Krugman. Él sugirió que los argumentos tradicionales para que las naciones permitan el ➤ LIBRE COMERCIO fueron minados. En la práctica, sin embargo, ha sustentado que son tan pocas las industrias que cumplen con las condiciones correctas para justificar la política del comercio estratégico, y las ganancias son tan pequeñas, que la presunción a favor del libre comercio se justifica.

Vestido de aparador / *Window dressing*. Ajustes financieros hechos sólo con el propósito de una presentación contable, normalmente al momento de una auditoría de la contabilidad de una compañía, por ejemplo, la venta de ➤ VALORES para presentar alta cantidad de efectivo en la fecha de corte de la ➤ HOJA DE BALANCE, sólo para recomprarlas inmediatamente después.

Vickrey, William (1914-1996). Un economista de origen canadiense, que estaba asentado en la Universidad de Columbia en Nueva York, Vickrey fue coganador del Premio Nobel de Economía días antes de su muerte. Su legado más duradero es el diseño de un remante que lleva su nombre (➤ REMATE). Es un ejemplo de su interés en diseñar mecanismos económicos para tratar de resolver los problemas que se presentan con la ➤ INFORMACIÓN ASIMÉTRICA (en este caso, el hecho de que el vendedor de un ítem no sabe el valor verdadero que le han fijado los compradores potenciales). La principal característica de su remate fue el hecho de que dio a los compradores potenciales el incentivo para decir la verdad acerca del valor del bien que se ha puesto en venta. Otros economistas han diseñado mecanismos similares para otros contextos. ➤➤ COMPATIBILIDAD DE INCENTIVOS.

Viner, Jacob (1892-1970). ➤ UNIÓN ADUANERA.

Volumen de ventas / *Turnover*. Ingresos por ventas totales de un negocio.

Von Neumann-Morgenstern, función de utilidad / *Von Neumann-Morgenstern, utility function*. Una representación de las preferencias del consumidor que mapea los resultados del

mundo, y de la ► UTILIDAD que disfruta el consumidor. El enfoque introducido por Von Neumann y Morgenstern en 1947 impuso varios supuestos a la ► FUNCIÓN DE UTILIDAD, para derivar unos resultados atractivos. En particular, el enfoque Von Neumann-Morgenstern es aplicado a la opción del consumidor bajo incertidumbre. Por ejemplo, permite predecir cuál de los dos billetes de lotería preferirá un consumidor en particular, sin que el consumidor tenga que tomar una decisión específica entre ambos. Supóngase que la lotería 1 ofrece un premio de £ 1000 pero una pérdida potencial de £ 1000 (cada uno con una probabilidad de 50% de oportunidad); y que la lotería 2 ofrece un premio de £ 100 o una pérdida de £ 100 (nótese que cada lotería tiene el mismo resultado promedio –no gana, no pierde–). Bajo el enfoque Von Neumann-Morgenstern, podemos responder qué lotería es preferida. El primer billete da una utilidad de $E(U_1)$,

$$E(U_1) = 50\% \times U(£1000) + 50\% \times U(-£1000)$$

Donde $U(x)$ es la función de utilidad que mapea $£x$ para el bienestar total del consumidor. Similarmente,

$$E(U_2) = 50\% \times U(£100) + 50\% \times U(-£100)$$

Note que $E(U_1)$ no es igual a $U(50\% \times £1000 + 50\% \times -£1000)$ (► UTILIDAD ESPERADA). La lotería 1 es preferida si $E(U_1)$ es mayor que $E(U_2)$. La ventaja clave de este enfoque es que nos permite encontrar cuál de los resultados inciertos será preferido a partir de una función de utilidad que no tiene ninguna incertidumbre implícita. En la práctica, desde luego, no es muy realista describir la opción humana bajo incertidumbre (► ECONOMÍA DEL COMPORTAMIENTO).



Wall street (EUA) / *Wall street* (USA). BOLSA DE VALORES de Nueva York.

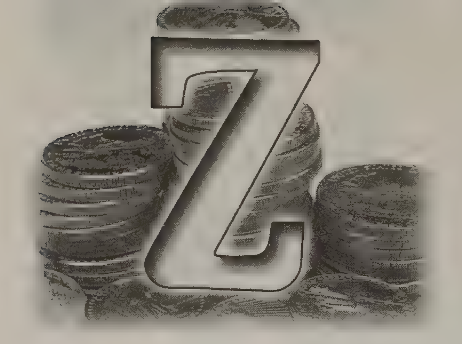
Walras, Marie Esprit Léon (1834-1910). Ingeniero minero por capacitación, aceptó la oferta de una cátedra de economía que se había creado de manera reciente en la facultad de leyes en Lausana en 1870. Estuvo en ese puesto hasta que se sustituyó por PARETO a su retiro en 1892. Sus publicaciones incluyen; *Éléments d'economie Politique Puré* (1874-1877), *Études d'economie Sociale* (1896) y *Études d'économie Politique Appliquée* (1898). Walras fue uno de los tres economistas que propusieron una teoría de la UTILIDAD MARGINAL alrededor del año 1870, estableció la teoría de la utilidad marginal decreciente y mostró cómo los PRECIOS a los que se intercambian las MERCANCÍAS se determinan por las utilidades marginales de la gente que toma parte en la transacción (► JEVONS, MENGER y GOSSEN). También elaboró un MODELO matemático de EQUILIBRIO GENERAL como un sistema de ecuaciones simultáneas en el cual trató de demostrar que todos los precios y cantidades se determinan en forma singular; éste es uno de los principales logros en economía matemática, de la cual Walras se considera fundador. ► ARROW, K. J.

Wicksell, efecto de los precios / *Wicksell effect, price*. Al estudiar la derivación de los precios de los FACTORES a partir del valor de PRODUCTOS MARGINALES, WICKSELL señaló que, en equilibrio, la tasa de interés es mayor que el valor del producto marginal del capital. Esto se debe a que todo el stock de capital existente se revalúa cuando las tasas de interés cambian (► REACOMODO DEL CAPITAL).

Wicksell, Knut (1851-1926). Wicksell estudió matemáticas y filosofía en la Universidad de Uppsala en Suecia y se le nombró profesor de economía en Lund en 1904, en donde estuvo hasta 1916. Sus principales publicaciones incluyen: *Uber, Wert, Kapital und Rente* (1893) y *Geldzins und Güterpreise* (1898). En 1901 y 1906 se publicó una síntesis de sus trabajos con el título en inglés *Lectures on Political Economy*. Asimiló el análisis del EQUILIBRIO GENERAL de WALRAS con el trabajo de BÖHM-BAWERK y trabajó sobre una teoría de la DISTRIBUCIÓN que se basa en el nuevo ANÁLISIS MARGINAL de JEVONS, WALRAS y MENGER. Además, tuvo gran influencia sobre la teoría monetaria. Señaló que las TASAS DE INTERÉS altas con frecuencia coinciden con precios altos, lo cual era contrario a lo que la teoría predecía en aquel tiempo. Destacó la importancia del nivel relativo de la tasa de interés en lugar de su nivel absoluto. Los precios se relacionaban con la diferencia entre los cambios en la tasa real o natural de INTERÉS (la cual se determinaba por la tasa de GANANCIAS esperada) y la tasa monetaria. El BANCO CENTRAL tenía influencia importante sobre el nivel de precios por medio de sus operaciones sobre la tasa de descuento (► TASA BANCARIA). Estas teorías se incorporaron a la teoría del CICLO ECONÓMICO (► INTERÉS, TASA NATURAL DE; WICKSELL, EFECTO DE LOS PRECIOS).

Wieser, Friedrich von (1851-1926). Sustituyó a MENGER en la cátedra de economía en la Universidad de Viena en 1903, después de un periodo en la Universidad de Praga. Sus trabajos más importantes incluyen· *Uber den Ursprung und die Hauptgesetze des Wirtschaftlichen Wertes* (1884), *Der Natürliche Wert* (1889) y *Theorie der geselischaftlichen Wirtschaft* (1914). Desarrolló una ley de costos que se llegó a conocer como el principio del COSTO DE OPORTUNIDAD. Los FACTORES DE PRODUCCIÓN se distribuyen por la competencia de tal forma que, en EQUILIBRIO, el valor de sus productos marginales es igual. Los costos de producción de cualquier MERCANCÍA reflejan las demandas de competencia en otros usos de los factores necesarios para producirla. La ley se convirtió en un elemento importante en la teoría de la ASIGNACIÓN DE RECURSOS (► EFICIENCIA ECONÓMICA).

Williamson, Oliver. ► EMPRESA, TEORÍA DE LA.



Zaibatsu / *Zaibatsu*. Grandes conglomerados financiero-industriales japoneses. ➤ COMPAÑÍA HOLDING; ZINZINS.

Zinzins / *Zinzins*. Apelativo del medio bursátil para denominar a los INVERSIONISTAS INSTITUCIONALES, los cuales tienen un poder enorme en *Wall Street* ya que poseen 40% de las ACCIONES. ➤ BOLSA DE VALORES DE NUEVA YORK; MERCADO DE VALORES.

Zona de procesamiento de exportaciones / *Export processing zone*. ➤ ZONAS DE LIBRE COMERCIO.

Zona industrial / *Industrial zone*. ➤ ZONAS DE LIBRE COMERCIO.

Zonas de desarrollo industrial / *Enterprise zones*. Zonas que se diseñan en áreas deprimidas por lo general urbanas, en las cuales las empresas que se instalan reciben concesiones de TRIBUTACIÓN favorables y quedan liberadas de restricciones de planeación. ➤ ZONA DE LIBRE COMERCIO; TRANSFERENCIAS POR OPERACIONES DE DESARROLLO URBANO. En los países menos desarrollados, este tipo de políticas varía un poco, pues por lo general, cuentan con una, dos o tres grandes ciudades y a veces con un territorio nacional muy amplio, así que se trata de disuadir la migración a las urbes, creando o reacondicionando puertos, parques y ciudades industriales, en áreas estratégicas de alto potencial pero con baja densidad de población.

Zonas de libre comercio / *Free trade zones*. Áreas de aduana específicas en las cuales se pueden procesar o comerciar bienes o servicios sin pago de impuestos y sin estar sujetos a ciertas regulaciones del gobierno. Un caso especial es el PUERTO LIBRE, dentro del cual se importan bienes exentos de TARIFAS aduaneras e impuestos. En Estados Unidos se aprobaron zonas de libre comercio en 56 localidades, de las cuales alrededor de 30 son operativas. En estos casos, los impuestos aduanales no se pagan hasta que, y si los bienes se venden en Estados Unidos fuera de la zona. El Banco de la Reserva Federal aprobó en 1980 un plan para establecer zonas de libre comercio para bancos que se ocupan de finanzas internacionales. Esto capacita a los bancos para proporcionar servicio a las cuentas de las empresas multinacionales sin que paguen impuestos locales y estatales, y, además, están libres de las regulaciones bancarias normales, como los requisitos del SISTEMA DE LA RESERVA FEDERAL y los techos a la TASA DE INTERÉS. (➤ ZONAS DE DESARROLLO INDUSTRIAL; EURODÓLAR).



Apéndice 1

CRONOLOGÍA DEL PENSAMIENTO ECONÓMICO

Nación	*Doctrina*	*Representantes*	*Obras*	*Fundamentos*
		Antigüedad de 5000-3000 a. C.		
Egipto	Moral	–	*Enseñanzas de Amenofis*	Prohibición del robo, avaricia, lujuria, gula, crimen, adulterio. Tolomeo I acuñó moneda desde 323 a. C.
Israel	Moral	–	*Proverbios* *Levítico* *Deuteronomio*	Evitar vicios, ayudar al pobre, no cobrar intereses o usura. Al séptimo año perdonar deudas. Prohibición de la prostitución.
		Época grecorromana 500-27 a. C.		
Grecia	Histórica Histórica Filosófica Ética	Tucídides (455-400) Jenofonte (430-355) Platón (427-347) Aristóteles (384-322)	*Historia* *Oeconomica* *La República* *Ética nicomaquea*	Interpretación económica de la guerra. Subjetividad de la utilidad, administración del hogar. Condena la usura. Elementos de la división del trabajo. Administración rural y doméstica.
Roma	Rural, doméstica Agrícola	Catón el mayor (234-149) Varrón (116-27)	*De Agricultura* *De Re Rustica*	Economía agrícola.
		Edad Media siglos v a xv		
Italia	Escolástica	Tomás de Aquino (1225-1274)	*Summa Theologica*	Precio justo, salario justo.
Francia	Canonista	Nicolás Oresme (13??-1382)	*De origene, natura, jure a mutationubus monetarum*	Condena la rebaja de la ley en las monedas hecha por los reyes.
España	Militar	Bernal Díaz del Castillo (1492-1581)	*Historia verdadera de la conquista de la Nueva España*	En el capítulo XCII describe la elevada organización económico-comercial alcanzada por los aztecas.

Siglos XVI, XVII y primera mitad del siglo XVIII				
Gran Bretaña	Mercantilista	Thomas Gresham (1519-1579)	*Ley de Gresham*	El dinero de baja ley desplaza al de alta ley.
Francia	Mercantilista	Jean Bodin (1530-1596)	*La Republique*	Defensor propiedad privada. Analiza alzas de precios.
España	Mercantilista	Juan de Mariana (1537-1623)	*Tratado de la moneda de vellón*	Presupuesto equilibrado. Hacienda pública sana.
Italia	Mercantilista	Juan Botero (1540-1617)	*Razón de Estado*	Industrialización, premiar inventores, poblacionista, intervención estatal.
Italia	Mercantilista	Antonio Serra (15??-16??)	- - - - - - - - - - - - - -	Inventó y usó el concepto de balanza comercial.
Gran Bretaña	Mercantilista	Thomas Mun (1571-1641)	*England's Treasure by Foreign trade*	Restricción contra represalias. Libertad de comercio exterior; antibullonista.
Francia	Mercantilista	Antoine Montchrétien (1575-1621)	*Traite de l'economie politique*	Distinción entre valor de uso y de cambio; interés personal rector económico.
Gran Bretaña	Mercantilista	Gerald Malynes (1586-1641)	*The Maintenance of Free Trade*	Disminución metales preciosos en un país, eleva precios en otros.
Gran Bretaña	Mercantilista	Edward Misselden (1608-1654)	- - - - - - - - - - - - - -	Argumentó variación tasa de cambio por cambios comercio exterior.
Francia	Mercantilista	Jean B. Colbert (1619-1683)	*Códigos Gubernamentales: civil, comercial, criminal, marino, etcétera.*	Estado como promotor de la industrialización, artes y ciencias; reglamentos.
España	Mercantilista Colbertismo	Damián de Olivares (16??-16??)	*Memorial sobre las fábricas de Toledo*	Indagó deterioro industrial de España.
Gran Bretaña	Mercantilista	William Petty (1623-1687)	*Political Arithmetic*	Ley de Petty o crecimiento del sector servicios al crecer una economía; considerado de los fundadores de la economía.
Austria	Mercantilista Cameralista	Philipp Hornick (1638-1712)	*Osterreich über alles, wann es nur will*	Radicalismo mercantil: 1. Libertad, 2. Propiedad privada y 3. Industria nacional propia próspera.
Gran Bretaña	Mercantilista	Nicholas Barbon (1640-1698)	*A Discourse of Trade*	Demostró que no sólo los metales pueden fungir como dinero. El interés es el pago por el uso del dinero, como la renta por el uso de la tierra.
España	Mercantilista	Jerónimo Uztáriz (1686-1732)	*Teoría y práctica de comercio y de marina*	Trató de introducir el colbertismo en España.
Gran Bretaña	Transición	John Locke (1623-1704)	*Consequences of the Lowering of interest and Raising the Valué of Money*	El interés no puede fijarse por ley sino por la oferta y demanda de dinero.
Gran Bretaña	Transición	Bernard Mandeville (1670-1733)	*The Fable of the Bees or Private Vices, Public Benefits*	La desigualdad y la lucha son los incentivos para la vida.

Siglos XVI, XVII y primera mitad del siglo XVIII

Nación	*Doctrina*	*Representantes*	*Obras*	*Fundamentos*
Irlanda	Transición	Richard Cantillon (1680-1734)	*Essai sur la nature du commerce en general*	Descripción primera y completa del proceso económico; no desdeñó la agricultura. Considerado fundador de la economía.
Francia	Transición	Charles Sécondat Montesquieu (1689-1755)	*L'Esprit des lois*	Trata asuntos hacendarios, clima, comercio, fuga de capitales, etcétera.
España	Transición	Bernard Ward (16??-17??)	*Proyecto económico*	Su trabajo es una propuesta para mejorar la situación económica de España.
Gran Bretaña	Transición	Francis Hutchenson (1694-1746)	--------------	Profesor de Adam Smith en Glasgow University.
Italia	Transición	Daniel Bernoulli (1700-1782)	--------------	Estableció la hipótesis que lleva su nombre.
Suiza	Matemático	Leonhard Euler (1707-1783)	--------------	Sus teoremas matemáticos se emplean para explicar la productividad marginal.
Gran Bretaña	Transición	David Hume (1711-1776)	*Political Discourses*	Aceptó la teoría cuantitativa del dinero sólo a corto plazo. La tasa de interés depende de las utilidades de los negocios.
Italia	Transición	Antonio Genovesi (1712-1769)	*Lezioni di economia politica*	El capital humano principal riqueza de una nación. Aprueba interés, pero usura no. Sus ideas alimentaron la tesis alemana del espacio vital propugnada en 1939.
Francia	Transición	Étienne B. Condillac (1715-1780)	*Le commerce et le gouvernement, considerés rélativement l'un á l'autre*	La agricultura y la industria son igualmente importantes. Los obreros son copropietarios. Elementos de teoría psicológica del valor.
España	Transición	Pedro Rodríguez Campomanes (1723-1803)	*Tratado de la regalía de amortización*	Aplicó medidas liberales para fomentar la industria y la agricultura, así como para erradicar obstáculos feudales y mercantilistas en España.
Italia	Transición	Ferdinando Galiani (1728-1787)	*Della moneta*	Resolvió la paradoja del valor.
España	Transición	Antonio Capmany y de Montpapau (1742-1813)	*Memorias históricas sobre la marina, comercio y artes de la antigua ciudad de Barcelona*	Defendió a los gremios. Su trabajo es muy útil para conocer la historia económica de Barcelona y Cataluña.
España	Transición	Gaspar M. Jovellanos (1744-1811)	*Ley agraria*	Introdujo medidas liberales en España e influyó en los pensadores liberales de Latinoamérica.
Gran Bretaña	Transición	Jeremy Bentham (1748-1832)	*Principies of Morals and Legisiation*	El más destacado filósofo del utilitarismo y el autointerés.
			Memoria sobre la prudencia en el	Fomentar la instrucción y el trabajo populares pero

Segunda mitad del siglo XVIII y principios del XIX				
Francia	Fisiócrata	François Quesnay (1694-1774)	*Tableau Économique*	Presentó el flujo económico entre sectores por primera vez. Pensador fisiócrata principal.
Francia	Fisiócrata	Vincent de Gournay (1712-1759)	-----------------	Acuñó la frase "laissez faire et laissez passer, le monde va de lui-meme".
Francia	Fisiócrata	Pierre P. Mercier de la Rivière (1720-1794)	*L'orare naturel et essentiel des societes politiques*	La más lúcida exposición de la doctrina fisiócrata.
Francia	Fisiócrata	Anne R. Turgot (1727-1781)	*Reflections sur la formation et la distribution des richesses*	Identificó y formuló la ley de rendimientos decrecientes. El primero en igualar la acumulación de capital con el ahorro. Considerado fundador de la economía.
Francia	Fisiócrata	Pierre Dupont de Nemours (1739-1817)	*De l'origine et progres d'une science nouvelle*	Eficiente y cercano colaborador de Turgot, promotor y difundidor de la fisiocracia.
Gran Bretaña	Clásica	Adam Smith (1723-1790)	*An Inquiry into the Nature and Causes of the Wealth of Nations*	Rechazó el enfoque fisiócrata, recalcó la importancia de la división del trabajo. El autointerés guiado por una "mano invisible" logra más bienestar social que la reglamentación excesiva. Previno que la reunión de personas de una misma actividad económica no conduce a fomentar el bienestar de la mayoría. Creó las bases para el gravamen fiscal. Considerado fundador de la economía.
España	Clásica	Álvaro Flores Estada (1765-1853)	*Curso de economía política*	Primer autor español que elaboró un tratado completo de economía política.
Gran Bretaña	Clásica	Thomas R. Malthus (1766-1834)	*Essay on the Principle of Population as it Affects the Future Improvement of Society*	Afirmó que la población crece en forma geométrica y las subsistencias en forma aritmética.
Francia	Clásica	Jean B. Say (1767-1832)	*Cours complet d'economie politique pratique*	Escribió los primeros tratados de economía clásica en francés. Se le atribuye la afirmación: "toda oferta crea su propia demanda".
Gran Bretaña	Clásica	David Ricardo (1772-1823)	*The Principles of Political Economy and Taxation*	Figura principal del pensamiento económico. Algunas de sus múltiples aportaciones: la ley de hierro de los salarios, la ventaja comparativa del comercio exterior, formulación del primer modelo teórico para determinar las leyes que regulan la distribución entre las clases de una sociedad. Identificó el efecto que lleva su nombre.

Nación	Doctrina	Representantes	Obras	Fundamentos
Segunda mitad del siglo XVIII y principios del XIX				
Alemania	Clásica	J. H. von Thünen (1783-1850)	*Der Isolierte Staat in Beziehung auf Landwirtschaft und Nationalökonomie*	Muy destacado economista agrícola matemático, obtuvo conclusiones muy similares a las de Ricardo. Reconocido como uno de los fundadores del análisis marginal.
Gran Bretaña	Clásica	Nassau W. Senior (1790-1864)	*Outline of Science of Political Economy*	Estableció la teoría de la abstinencia del interés.
Gran Bretaña	Clásica	John S. Mill (1806-1873)	*Principles of Political Economy with some of their Applications to Social Philosophy*	Analizó las fuerzas que subyacen en el incremento de los rendimiento a escala
Francia	Clásica	Frédéric Bastiat (1810-1850)	*Harmonies èconomiques*	Los principios económicos armonizan intereses opuestos. Consideró innecesaria la intervención estatal.
Primera mitad del siglo XIX				
Francia	Crítico social	François N. Babeuf (1706-1797)	*La Tribune de Peuple Code de la natura ou le véritable esprit des ses lois, de tout temps negligé, ou meconnu*	Socialista radical, fundó la Sociedad de los iguales. Criticó la propiedad privada.
Francia	Comunista utópico	Morelly (1709-17??)		
Suiza	Crítico social	J. J. Rousseau (1712-1778)	*Du contrat social ou principes du droit politique*	Escribió sobre varios asuntos, como agricultura, industria, hacienda y distribución de la riqueza.
Gran Bretaña	Anarquista	William Godwin (1756-1836)	*Political Justicie*	Iniciador del anarquismo.
Francia	Precolectivista	Henri Saint-Simon (1760-1825)	*Le noveau Christianisme*	Fundó una moral positiva y de reparto social.
Gran Bretaña	Socialista utópico	Robert Owen (1771-1858)	*Two Memorials on Behalf of the Working Class*	Estableció reformas laborales muy adelantadas para su época.
Francia	Socialista utópico	Charles Fourier (1772-1837)	*Ouvres complétes*	Sugirió la formación de falansterios y erradicar la coerción laboral.
Suiza	Crítico social	J. C. L. Simonde de Sismoni (1773-1842)	*Études sur l'economie politique*	Propugnó la intervención estatal, identificó las crisis de subconsumo y los retrasos en el sistema económico.
Alemania	Nacionalismo	Friedrich List (1789-1846)	*Nationale System der Politische Oekonomie*	Formuló el proteccionismo económico y la teoría de las fuerzas productivas.

Francia	Socialista utópico	Pierre Proudhon (1809-1865)	*Capacité politique des classes ouvrières*	Es célebre su afirmación "la propiedad es un robo".
Francia	Socialista utópico	Louis Blanc (1811-1882)	*Organisation du travail*	Se opuso a la constante lucha generada por el capitalismo. El Estado debe emprender la reforma social.
España	Proteccionismo económico	Antonio Cánovas del Castillo (1828-1897)	*De cómo he venido yo a ser doctrinalmente proteccionista*	Influido por List desechó el librecambismo.
Segunda mitad del siglo XIX				
Francia	Matemática	Antoine Cournot (1801-1877)	*Recherches sur les principes mathématiques de la théorie des richesses*	Fijó las bases de la teoría de la empresa y de la cuantificación de la demanda, mediante el uso del cálculo infinitesimal.
Irlanda	Marginalista	Samuel M. Longfield (1802-1884)	*Lecturas on Political Economy*	Rechazó la teoría del valor trabajo y un análisis sobre la productividad marginal, adelantándose a la escuela austriaca.
Francia	Matemática	Jules Dupuit (1804-1866)	*De la mesure de l'utilité des travaux publics*	Cuantificó el precio de los servicios públicos y el excedente del consumidor.
Francia	Socialismo cristiano	Federic Le Play (1806-1882)	*Le Reforme sociale*	Analizó las familias de obreros, sus hábitos de consumo e ingresos. Afirmó que la familia es la célula de la sociedad y se debe fortalecer y respetar.
Alemania	Conductista	Hermann H. Gossen (1810-1858)	*Entwickiung der Gesetze des menschlichen Verkebrs und der daraus fliessenden Regeln für menschliches Handein*	Creó las bases de la teoría del comportamiento del consumidor.
Alemania	Socialismo científico	Karl Marx (1818-1883)	*Das Kapital*	Partió de la economía clásica de Ricardo, identificó al capitalismo como una fase de la evolución histórica, cuya contradicción fundamental es la lucha de clases, la que lo destruirá y será seguido por el socialismo, al que sustituirá el comunismo.
Alemania	Socialismo científico	Friedrich Engels (1820-1895)	*The Origin of the Family, Private Property and the State*	Coautor y colaborador cercano de K. Marx, editó los tomos II y III de *El Capital* y ambos elaboraron el *Communist Manifesto*, en 1848.

Segunda mitad del siglo XIX				
Nación	*Doctrina*	*Representantes*	*Obras*	*Fundamentos*
Alemania	Conductista	Ernst Engel (1821-1896)	- - - - - - - - - - - - - -	Formuló la ley que lleva su nombre: la proporción que se va a gastar en alimento disminuye al aumentar el ingreso.
Gran Bretaña	Matemática financiera	Walter Bagehot (1826-1877)	*Physics and Politics*	Editor del periódico Economist a los 17 años. Explicó el mercado de dinero de Lombard street.
Suiza	Matemática	Léon Walras (1834-1910)	*Élements d'economie Politique Puré*	Modelo del equilibrio general muy refinado. Fundador de la escuela de economía matemática.
Gran Bretaña	Matemática	William S. Jevons (1835-1882)	*Theory of Political Economy*	De los fundadores de la utilidad marginal. Fundador de la Econometría.
Alemania	Socialismo de Estado	Adolf Wagner (1835-1917)	*Grundlegung der Politischen Oekonomie*	Exponente principal de esta doctrina junto con Rodbertus y Lasalle. El Estado debe aplicar en forma gradual la reforma social; se inició como socialista de cátedra.
Gran Bretaña	Conductismo	Robert Giffen (1837-1910)	- - - - - - - - - - - - - -	Descubrió la paradoja que lleva su nombre. El aumento en el precio de un bien inferior produce un aumento en su consumo.
Estados Unidos	Reforma agraria	Henry George (1839-1897)	*Progress and Poverty*	Propuso el impuesto único y la nacionalización de la tierra.
Austria	Marginalista	Carl Menger (1840-1921)	*Grundsätze der Volkswirtschaftslehre*	Desarrolló la teoría del valor basada en la utilidad marginal.
Gran Bretaña	Neoclásica	Alfred Marshall (1842-1924)	*The Principies of Economics*	Descubrió el concepto de elasticidad y lo aplicó al comercio exterior. Destacó la importancia de la producción industrial para evitar el estado estacionario en una economía.
Gran Bretaña	Matemática	Francis Edgeworth (1845-1926)	*Papers Relating to Political Economy*	Inventó las curvas de indiferencia y de contrato.
Estados Unidos	Marginalista	John B. Clark (1847-1938)	*Distribution of Wealth*	Se considera fundador de la teoría de la productividad marginal de la distribución.
Italia	Matemática	Vilfredo Pareto (1848-1923)	*Manual di Economica Politica*	Destacó la utilidad ordinal para explicar la teoría del valor. Formuló el óptimo económico que lleva su nombre.
Austria	Marginalista	Eugen Böhm-Bawerk (1851-1914)	*Positive Theory of Capital*	Adelantó el análisis de la tasa de interés y del capital en la teoría económica.

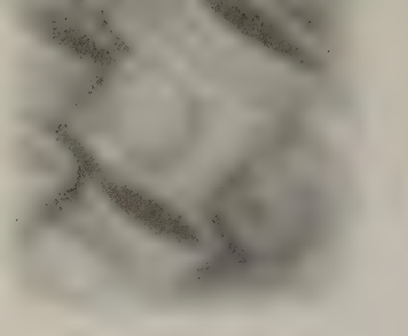
Suecia	Marginalista	Knut Wicksell (1851-1926)	*Lectures on Political Economy*	Sus aportaciones principales fueron la incidencia de la tasa de interés sobre los precios y la elaboración de una teoría de la distribución basada en la utilidad marginal.
Austria	Marginalista	Friedrich Wieser (1851-1926)	*Der Natürliche Wert*	Formuló y analizó el concepto del costo de oportunidad.
México	Hacendista	José Yves Limantour Marquet (1854-1935)	*Apuntes de mi vida política*	Primero en lograr un saldo favorable en la balanza comercial y único que la dejó con saldo positivo al entregar su cargo. Modernizó la economía mexicana en todas sus áreas.
Noruega	Institucionalista	Thorstein Veblen (1857-1929)	*Theory of the Leisure Class*	Criticó a la economía ortodoxa porque sobresimplifica y distorsiona la realidad.
Estados Unidos	Matemático	Frank Taussig (1859-1940)	*Tariff History of the United States*	Relacionó su teoría con la información estadística disponible.
Alemania	Histórica	Werner Sombart (1864-1920)	*Der moderne Kapitalismus*	Estudia al capitalismo como ente biológico con sus fases de nacimiento, desarrollo y muerte.
Suecia	Neomercantilista	Gustav Cassel (1866-1945)	*The Nature and Necessity of Interest*	Estableció la teoría de la paridad de poder de compra.
Estados Unidos	Matemática	Irving Fisher (1867-1947)	*Rate of Interest*	Continuó los trabajos de Böhm-Bawerk y estableció la moderna teoría de la evaluación de inversiones.
Gran Bretaña	Matemática	Arthur Bowley (1869-1957)	*Three Studies on the National Income*	Sus contribuciones fueron en la contabilidad del ingreso nacional, los salarios y el ingreso.
Unión Soviética	Marxista-leninista	Vladimir Ilich Lenin (1870-1924)	*Contenido económico del populismo y su crítica en el libro del señor Struve*	Contribuyó tanto en la teoría como en la práctica de la revolución obrera; por ello, la doctrina se denomina marxismo-leninismo.
Alemania	Marxista-leninista	Rosa Luxemburgo (1871-1919)	*La acumulación del capital*	Promotora en Alemania del marxismo-leninismo.
Gran Bretaña	Bienestar	Arthur C. Pigou (1877-1959)	*Wealth and Welfare*	Formuló el efecto Pigou, para promover el empleo y el ingreso.
Gran Bretaña	Bienestar	William Beveridge (1879-1963)	*Unemployment*	Estudioso del desempleo. Impulsor de la seguridad social.
Gran Bretaña	Bienestar	Ralph G. Hawtrey (1879-1975)	*The Balance of Payments and the Standard of Living*	Destacó factores monetarios en el ciclo económico.
Suecia	Neomercantilista	Eli F. Heckscher (1879-1952)	*Mercantilism*	Explicó cómo se forma la ventaja comparativa de un país respecto de otro.

Segunda mitad del siglo XIX				
Nación	*Doctrina*	*Representantes*	*Obras*	*Fundamentos*
Suiza	Matemática	Eugen Slutsky (1880-1948)	*Giornale degle Economiste*	En esta revista presentó su téorema de los cambios del consumidor a cambios en el ingreso.
Austria	Neoclásica	Ludwig von Mises (1881-1973)	*The Theory of Money and Credit*	Defensor del sistema de precios como el mecanismo más eficiente para asignación de recursos.
Gran Bretaña	Bienestar	John Maynard Keynes (1883-1946)	*The General Theory of Employment, Interest and Money*	Resolvió la crisis económica de 1929 que se presentó en el Reino Unido y EUA. Estableció las bases de la macroeconomía.
Austria	Ciclo económico	Joseph Schumpeter (1883-1950)	*Capitalism, Socialism and Democracy*	Erudito de la economía, distinguió tres etapas del ciclo económico. Resaltó la importancia de la innovación.
Estados Unidos	Macroeconomía	John M. Clark (1884-1963)	*Business Acceleration and the Law of Demand*	Estableció el principio del acelerador, básico para la macroeconomía dinámica.
Estados Unidos	Microeconomía	Frank H. Knight (1885-1973)	*Risk, Uncenainty and Profit*	Distinguió entre riesgo asegurable e incertidumbre no asegurable.
México	Desarrollo	Francisco Zamora Padilla (1890-19??)	*Tratado de teoría económica*	Elaboró un texto de economía con más de 14 ediciones. Profesor y funcionario muy destacado.
México	Histórica	Jesús Silva Herzog (1892-1985)	*La economía política en México*	Economista exoficio, profesor emérito, formuló el primer programa de estudios de la licenciatura en economía en 1929. Erudito historiador del pensamiento económico nacional e institucional. Hacendista relevante.
Estados Unidos	Marginalista	Harold Hotelling (1895-1973)	*The General Welfare in Relation to Problems of Taxation and of Railway and Utility Rates*	Propugnó el establecimiento de precios con base en el costo marginal para los servicios de las empresas públicas.
Suecia	Institucionalista	Gunnar Myrdal (1898-1987)	*Monetary Equilibrium*	Distinguió entre análisis ex-ante y ex-post. Estudió las causas de la pobreza mundial.
Gran Bretaña	Macroeconomía	Lionel Robbins (1898-1984)	*Politics and Economics*	Elaboró la definición de economía como la elección entre medios escasos para fines alternativos.
Estados Unidos	Microeconomía	Edward Chamberlin (1899-1967)	*Theory of Monopolistic Competition*	Elaboró el análisis de la competencia monopolística.
Austria	Marginalista	Friedrich Hayek (1899-1992)	*Monetary Theory and the Trade Cycle*	Sólo una severa reducción en la oferta monetaria puede detener la inflación, aunque ocasione desempleo.

Primera mitad del siglo xx				
Suecia	Comercio exterior	Bertil Ohlin (1899-1979)	*Interregional and International Trade*	El comercio exterior de un país se expande en función directa de su especialización comparativa.
Gran Bretaña	Dinámica económica	Roy F. Harrod (1900-1978)	*Economic Dynamics*	Estableció fundamentos matemáticos del acelerador y del multiplicador.
Estados Unidos	Crecimiento	Simon Kuznets (1901-1985)	*Economic Growth*	Contribuciones para medir el ingreso y el producto nacional.
Argentina	Estructuralista	Raúl Prebisch (1901-1986)	*Capitalismo periférico*	Industrialización protegida por aranceles para los países menos desarrollados.
Estados Unidos	Economía de la educación	Theodore W. Schultz (1902-1998)	*The Economic Value of Education*	Destacó la importancia de la educación en todos los sectores de la economía.
Gran Bretaña	Neomarxista	Joan V. Robinson (1903-1983)	*Economics of Imperfect Competition*	Presentó análisis económicos de la competencia imperfecta.
Gran Bretaña	Matemática	John R. Hicks (1904-1989)	*Value and Capital*	Demostró matemáticamente cómo puede el acelerador influir para controlar el ciclo económico.
Polonia	Planificación	Oskar Lange (1904-1965)	*Economía socialista y planificación económica*	Contribuyó sobremanera a la planificación económica. Fundó la economía cibernética con base en las ideas de N. Wiener.
Gran Bretaña	Matemática	R. G. D. Allen (1906-1983)	*Mathematical Analysis for Economists*	Junto con Hicks usó las curvas de indiferencia para analizar el comportamiento del consumidor.
Estados Unidos	Matemática	Wassily W. Leontief (1906-1999)	*The Structure of the American Economy*	Diseñó la matriz de insumo-producto para medir las interrelaciones entre los sectores de una economía.
Gran Bretaña	Crecimiento	James E. Meade (1907-1985)	*The Theory of Externalities*	Gran número de contribuciones. Introdujo la idea del "segundo mejor".
México	Hacendista	Antonio Ortiz Mena (1907-19)	--------------	Ministro de Hacienda en los periodos 1958-1964 y 1964-1970, en los que implantó el "desarrollo estabilizador"; en esta etapa hubo en algunos años menos inflación en México que en EUA. Presidente del Banco Interamericano de Desarrollo.
Estados Unidos	Desarrollo	John K. Galbraith (1908-2006)	*The New Industrial State*	Prolífico escritor que destaca una mejor distribución de la riqueza.

Primera mitad del siglo XX				
Nación	*Doctrina*	*Representantes*	*Obras*	*Fundamentos*
Hungría	Hacendista	Nicholas Kaldor (1908-1986)	*Capital Accumulation and Economic Growth*	Propugnó por el impuesto a ganancias de capital a largo plazo. Estableció el principio de la compensación.
Estados Unidos	Filosófica	Kenneth E. Boulding (1910-1993)	*A Reconstruction of Economics*	Propuso una economía más humanizada y no exenta de ética.
Holanda	Econometría	Tjalling C. Koopmans (1910-1986)	*Activity Analysis of Production and Allocation*	Resolución de problemas de asignación óptima de recursos mediante enfoque econométrico.
Estados Unidos	Monetarista	Milton Friedman (1912)	*A Monetary History of the United States 1867-1960*	Replanteó la teoría cuantitativa del dinero.
Gran Bretaña	Matemática	William Phillips (1914-1975)	---------------	Presentó evidencia empírica de la interrelación opuesta entre inflación y desempleo.
Gran Bretaña	Desarrollo	Arthur Lewis (1915-1991)	*The Principles of Economic Planning*	Uno de los más destacados economistas sobre desarrollo económico.
Estados Unidos	Matemática	Paul A. Samuelson (1915)	*Linear Programming and Economic Analysis*	Fundamentó en forma matemática el principio Heckscher-Ohlin. Inventó el concepto de preferencia revelada.
Estados Unidos	Desarrollo	Walt W. Rostow (1916-2003)	*The Processes of Economic Growth*	Identificó las principales etapas del desarrollo económico.
Estados Unidos	Matemática	Herbert A. Simon (1916-2001)	*The New Science of Management Decision*	Rechazó el enfoque de que las corporaciones son entes racionales que sólo tratan de maximizar utilidades.
Estados Unidos	Neokeynesiano	James Tobin (1918-2002)	*Financial Markets and Economic Activity*	Bases matemáticas para análisis del portafolio de inversión. La política fiscal y la política monetaria no se excluyen de manera necesaria entre sí.
México	Estructuralista	Víctor L. Urquidi (1919-2004)	*Viabilidad económica de América Latina*	Analizó la capacidad de absorción de capital extranjero de México y la trayectoria del mercado común latinoamericano.
Estados Unidos	Econometría	Laurence Klein (1920)	*An Econometric Model of the* U. S.: 1929-1952	Promotor principal de la econometría.

Estados Unidos	Matemática	Kenneth J. Arrow (1921)	*Social Choice and Individual Values*	Formuló el famoso teorema que se denomina con su nombre: no es posible convertir las preferencias individuales en un conjunto coherente de preferencias para un grupo como un todo.
Estados Unidos	Matemática	William J. Baumol (1922)	*Business Behaviour, Value, and Growth*	Las empresas tratan de maximizar su tamaño más que sus utilidades.
Estados Unidos	Matemática	Arthur M. Okun (1928-1980)	*Potential* G . N. P.: *its Measurement and Significance*	Su aportación principal fue la ley que lleva su nombre: relación negativa entre tasa actual de producto nacional bruto y desempleo respecto del producto nacional bruto potencial.



Apéndice 2

Síntesis cronológica de los principales economistas y sus obras

Tucídides. 455 *a.* C.-400 *a.* C. *Grecia.* Historiador que escribió ocho tomos acerca de la guerra del Peloponeso, fue el primero en formular un lúcido análisis de interpretación científica y económica de la guerra con clara apreciación de causas y efectos. Nombre de su obra: *Historia*. "Que la guerra es un mal es algo que todos sabemos, y resulta inútil catalogar todas sus desventajas. Nadie se obliga a la guerra por ignorancia, no, si él piensa que se beneficiará de ello, se mantendrá alejado de ella por miedo. El hecho es que un lado piensa que los beneficios que se obtienen por ganar, superan los riesgos incurridos, y el otro lado está dispuesto a afrontar el peligro en lugar de aceptar una pérdida inmediata." (*Historia*, IV. 4.)

Jenofonte. 430 *a.* C.-355 *a.* C. *Grecia.* Historiador y militar, presentó algunas de las primeras ideas económicas, como el fundamento subjetivo de la utilidad. Sus obras: *Reminiscencias de Sócrates*, *Hellénica* y Oeconomica (administración del hogar).

Platón. 427 *a.* C.-347 *a.* C. *Grecia.* Seudónimo que se otorgó a Aristocles, famoso filósofo, literato e historiador. Los aspectos económicos de su obra están plasmados en *La República*, pero se supeditan a una estructura moral y ética, la cual rechaza el hedonismo y no acepta el cobro de intereses por el uso de un préstamo. Son famosos también sus *Diálogos*.

Aristóteles. 384 *a.* C.-322 a. C. *Grecia.* Filósofo y científico que nació en Macedonia. No aceptó el excesivo, según él, interés de Platón por las matemáticas y el idealismo. Sus obras relacionadas con la economía son: *Ética nicomaquea*, *Ética eudemiana* y *Política*. Intuye los elementos de la división del trabajo y a él corresponde la famosa afirmación de que "el hombre es un animal político".

Catón el mayor. 234 *a.* C.-149 *a.* C. *Roma.* Soldado y estadista, como pretor de Cerdeña, demostró sus principios reduciendo los gastos oficiales, descartando la pompa, instalando una administración honesta y decidiendo los casos con la mayor imparcialidad; estas virtudes le permitieron obtener el puesto de censor en Roma, su inflexible severidad lo llevó a degradar a un pretor del senado por haber besado a su mujer en presencia de la hija de ambos. Sus obras relacionadas con temas económicos son *De Agricultura* y *De Re Rustica*, las cuales contienen muchos aspectos acerca de la administración rural y doméstica.

Varrón. 116 *a.* C.-27 *a.* C. *Roma.* Autor y profesor, César lo comisionó para organizar la biblioteca de Roma. Su obra que contiene aspectos económicos se denomina *De Re Rustica*, y es el mejor escrito que existe sobre la agricultura antigua.

Aquino, Tomás de. 1225-1274. *Italia.* En su época trató de continuar la obra de Platón, es decir, conciliar la fe con la razón y la ciencia con la religión. Sus aportaciones más importantes a la economía son el concepto de justo precio, justo salario, y la condena de la usura y del interés. Al igual que los grandes filósofos griegos, consideraba a la economía como un conjunto de leyes, preceptos morales y éticos, cuyo objetivo era la administración y economía correctas. Su obra se denomina *Suma Teológica*.

Oresme, Nicolás. 13??-1382. *Francia.* Nació en Normandía, estudió en la Universidad de París y fue obispo de Lisieux. Teólogo, economista, matemático y físico, escribió el primer libro conocido hasta ahora sobre asuntos económicos. Analizó la naturaleza y función del dinero y atacó la práctica de los príncipes de rebajar la ley de las monedas; con ésta, el príncipe obtenía un beneficio, pero causaba daño grave a sus súbditos. Intuyó los elementos de la ley de Gresham. Su obra es *De origine, natura, jure et mutationubus monetarum*. Es el miembro más destacado de los canonistas, los cuales aplicaron la filosofía escolástica, es

decir, la aplicación de la filosofía cristiana al campo jurídico y social, incorporando algunas ideas económicas.

Pochtecas. 1318-1521. *Tenochtitlan*. Algunos autores especializados marcan los albores del sistema actual de mercado, en Francia (1305) y Alemania (1550); ignorando frecuentemente o subestimando el adelanto social, económico y cultural que alcanzaron las civilizaciones prehispánicas. Por ejemplo, la división del trabajo ya se practicaba entre los aztecas, en cuya organización social el grupo de los pochtecas se encontraba en tercer lugar, en relación con los guerreros, los cuales ocupaban el segundo sitio de importancia, rebasados ambos sólo por la clase sacerdotal. Los vendedores especializados dedicados sobre todo al comercio exterior eran los pochtecas, los cuales viajaban por toda Mesoamérica. Algunos de ellos alcanzaron el rango de embajadores; captaban, además de información comercial, noticias políticas y militares. Existieron varios mercados específicos entre los que destacaron el de Tlatelolco y el de Tepeaca, este último todavía en operación actualmente. Los pochtecas tenían su propio dios, Yacatecutli. Al regreso de sus viajes tenían que presentar un reporte. A diferencia de esos años con Europa, no era ilícito, ni era condenado por su religión, el que los pochtecas se enriqueciesen con sus servicios.

Gresham, Sir Thomas. 1519-1579. *Gran Bretaña*. Asesor financiero de la reina Isabel I, que descubrió la ley que se denominó con su nombre donde argumenta que "el dinero malo desplaza al bueno" y que significa que las monedas de ley baja permanecen en circulación mientras que las de ley alta se retiran de la circulación para ser fundidas.

Bodin, Jean. 1530-1596. *Francia*. Afirmó que la familia es el origen del Estado. Fue defensor de la propiedad privada, la cual consideró inviolable aun para el poder real. Argumentó que el comunismo es contrario a la naturaleza humana. Escribió acerca de la influencia del clima en la organización social. Indicó que el alza de precios se debía a la abundancia de oro y plata. Sus obras destacadas son *La Republique* (1576) y *Reponse aux paradoxes de* M. *de Malesttoit* (1590).

Mariana, Juan de. 1537-1623. *España*. Afirmó que no debería existir ninguna tierra sin labrarse y que se debería tratar lo mejor posible a los trabajadores del campo. El reino debe procurar la nivelación de los presupuestos de ingresos y egresos; los gravámenes fiscales se deben dirgir a los objetos de lujo; no hay que escatimar esfuerzo alguno para evitar filtraciones fiscales y malos manejos de los funcionarios públicos. Sus trabajos principales son: *Tratado de la moneda de vellón*. *Del rey y de la institución real*. *Tratado contra los juegos públicos* e *Historia general de España*.

Botero, Juan. 1540-1617. *Italia*. Mercantilista, abogó por el desarrollo industrial utilizando todas las materias primas de un país. Sugirió que los inventores deben ser premiados y mencionó que la agricultura es secundaria. Recalcó que el número de habitantes de una ciudad se limita por la disponibilidad de subsistencias. Promovió el poblacionismo y la intervención del Estado en la actividad económica. Sus obras; *Razón de Estado* (1603) y *La relationi universali* (1618).

Serra, Antonio. (15??-16??). *Italia*. Mercantilista napolitano, fue el primero que analizó y utilizó el concepto de balanza comercial, visible e invisible.

Mun, Sir Thomas. 1571-1641. *Gran Bretaña*. Mercantilista, propugnó por evitar las restricciones al comercio exterior y afirmó que no era necesario prohibir las exportaciones de metales preciosos. Sus obras más importantes incluyen *Discourse of Trade from England unto the East Indies* (1621) y *England's Treasure by Foreign Trade* (1664).

Montchrétien, Antoine. 1575-1621. *Francia*. Mercantilista que le reconoció igual estatus a la agricultura que a la industria. Afirmó que el interés personal rige el mundo económico, identificó la importancia de la división y especialización del trabajo y reconoció la diferencia entre valor de uso y valor de cambio. Su obra se denomina *Traicté de l'economie politique*.

Malynes, Gerald. 1586-1641. *Gran Bretaña*. Fue uno de los principales exponentes del mercantilismo. Demostró cómo una disminución de metales preciosos podría disminuir los precios nacionales y aumentarlos en el exterior. Sus publicaciones: *The Maintenance of Free Trade* (1622) y *The Centre of the Circle of Commerce* (1623).

Misselden, Edward. 1608-1654. *Gran Bretaña*. Mercantilista, argumentó que las variaciones en la tasa de cambio se debían a las fluctuaciones del comercio exterior y no a las manipulaciones de los banqueros, tal como se suponía en su época.

Colbert, Jean Baptiste. 1619-1683. *Francia*. Ministro de hacienda duante más de 20 años en el reinado de Luis XIV. Bajo su dirección se crearon los gremios para controlar las industrias nacionales: artesano que no estuviera

agremiado, no podía trabajar. Se consideró el personaje más destacado del mercantilismo francés denominado colbertismo. El Estado debe montar fábricas propias, que sirvan de modelo o estimular al sector privado para que invierta. Sometió a la industria a reglamentaciones minuciosas aunque advirtió que éstas eran sólo "muletas" mientras la industria comenzaba a "caminar". Promovió las bellas artes y las ciencias y fue responsable de la promulgación de los códigos: civil (1667), criminal (1670), comercial (1673), marino (1681) y colonial (1685). Toda esta reglamentación generó una centralización excesiva ante la cual se rebelaron los fisiócratas.

Petty, Sir William. 1623-1687. *Gran Bretaña.* Pionero de la economía numérica, contribuyó a la teoría monetaria y a la política fiscal, observó la tendencia al crecimiento del sector servicios mientras más crece una economía; ésta se denomina ley de Petty. Su publicación principal: *Political Arithmetic* (1691).

Locke, John. 1632-1704. *Gran Bretaña.* Sus análisis fluctúan entre el mercantilismo de su siglo y la doctrina liberal del siglo posterior. No estuvo de acuerdo con que la ley fije el tipo de interés del dinero, ya que esto es inoperante y en no pocos casos perjudicial; concluyó que la tasa de interés la fija la abundancia o escasez de dinero y la ley de la oferta y la demanda. Indicó que el aumento o la reducción en los precios se debe a la cantidad de dinero en circulación, resultando en un partidario de la teoría cuantitativa del dinero. Su obra principal de análisis económico es *Consequences of the Lowering of Interest and Raising of the Value of Money* (1740).

Hornick, Philipp Wilhelm von. 1638-1712. *Austria.* Destacado miembro de la escuela Cameralista (Kammer), importante en Alemania y Austria en los siglos XVII, XVIII y XIX, cuyo fundador fue V. L. Seckendorff (1626-1692); otro miembro representativo de esta escuela es **Johann Heinrich Gottlieb von Justi** (1720-1771). El objetivo del cameralismo consiste en el estudio de todo lo relacionado con la propiedad e ingresos del pueblo y la manera de conservarlos y administrarlos. Está muy influido por el mercantilismo aunque es más radical. Su política económica se puede reducir a **1.** La libertad, **2.** La seguridad de la propiedad privada, **3.** Una industria propia próspera.

La obra principal de Justi es *System des Finanzwesans*; y la de Hornick es *Osterreich über alles, wann es nur will* (1684) (Austria sobre todo, con sólo que lo quiera).

Barbon, Nicholas. 1640-1698. *Gran Bretaña.* Fundador de la primera compañía de seguros contra incendios en Gran Bretaña, promovió la fundación de instituciones de crédito en su país; sus conceptos sobre el valor, la moneda y el comercio exterior son muy avanzados. Demostró que no son los metales los que dan valor al dinero, el cual puede ser de cualquier material, es la escasez la que conserva alto el valor y no ninguna cualidad o virtud intrínsecas de los metales. Sus publicaciones son: *Apology for the Builder* y *A Discourse of Trade* (1690). Afirmó que el interés es el precio del uso del capital, tal como la renta por el uso de la tierra.

Mandeville, Bernard. 1670-1733. Holandés nacionalizado en Gran Bretaña. Precursor del naturalismo económico, también denominado realismo. Esta tesis acepta la desigualdad y la lucha como incentivos necesarios para la vida, estudia al hombre tal como es y no como debiera ser. Una de sus afirmaciones más famosas es; "Hay que sacar a las personas de su ociosidad, aunque sea en broma, y su orgullo las pondrá a trabajar con ardor". Sus obras: *The Grumbling Hive* (1705), *The Fable of the Bees or Private Vices* y *Public Benefits* (1714).

Cantillon, Richard. 1680-1734. *Irlanda.* Banquero internacional. Su trabajo fue una de las primeras descripciones y análisis del proceso económico y también destacó la importancia de la agricultura. Se anticipó a la escuela fisiócrata y al tablero económico de Quesnay. Su trabajo principal es *Essai sur la nature du commerce en general* (1755).

Uztáriz, Jerónimo de. 1686-1732. *España.* Mercantilista, se propuso introducir en España la política económica de Colbert; fue ministro de hacienda de Francia. Atribuyó la decadencia de España a la declinación de las manufacturas, política comercial equivocada, elevados y numerosos impuestos, despoblación y emigración, expulsión de judíos y moros, muchas órdenes religiosas y cuantiosos días de fiesta y asueto, falta de una marina extensa para fomentar el comercio y defenderse. Su obra se divide en nueve partes y se titula *Teoría y práctica de comercio y de marina* (1724).

Secondat, Charles de, Barón de la Bréde y de Montesquieu. 1689-1755. *Francia.* En su magna obra trata de asuntos hacendarios, de la influencia del clima, del comercio, de la pobreza, del uso de la moneda, de los precios y del cambio; acerca de este último afirmó que durante una crisis el metálico está muy escaso por **1.** Descrédito del mismo, **2.** Fuga hacia países extranjeros. **3.** Porque muchos lo guardan en sus propiedades. Su obra se considera como una de las mejores del siglo XVIII y se llama *L'esprit des lois*.

Ward, Bernard. 16??-17??. Irlandés nacionalizado en *España*. Su obra principal se divide en dos partes, en la primera examina los problemas de España y en la segunda los de América. Para cada caso sugiere que se establezca una comisión que analice y viaje durante seis años, indica que se deben fomentar la agricultura, las comunicaciones, las exportaciones y todos los sectores de la economía, incrementar el comercio, la educación, crear un banco hipotecario, etc. Después de la visita, una comisión se encargaría de llevar a la práctica las medidas determinadas. Su obra principal es *Proyecto económico en que se proponen varias providencias, dirigidas a promover los intereses de España con los medios y fondos necesarios para su planificación* (1762) y *Nuevo sistema de gobierno económico para la América, con los males y daños que le causa el que hoy tiene, de los que participa copiosamente la España y remedios universales para que la primera tenga ventajas considerables, y la segunda mayores intereses* (1779).

Hutcheson, Francis. 1694-1746. *Gran Bretaña*. Profesor de Adam Smith en la universidad de Glasgow; Smith lo sucedió en la cátedra sobre filosofía moral.

Quesnay, François. 1694-1774. *Francia*. Formuló el "Tableau Économique", en donde mostró el flujo de las transacciones entre las tres principales clases de la economía. Propugnó por un impuesto único. Es la figura principal de la escuela fisiócrata que surgió en Francia entre 1760 y 1770, la cual afirmó que el sector agrícola era el productor de riqueza y que sostenía a todos los demás. Sus obras: *Tableau Économique* y *Máximes*, ambas publicadas en 1758.

Bernoulli, Daniel. 1700-1782. *Italia*. Estableció la hipótesis que se denomina con su nombre, la cual dice que la decisión de un individuo para aceptar o rechazar un riesgo en particular depende de la utilidad que fije a las sumas de dinero implicadas y no a las propias sumas. Su hermano Jacques descubrió las propiedades de la curva logística y de la distribución estadística que se conoce con su nombre.

Babeuf, François Noël. 1706-1797. *Francia*. Severo crítico social, socialista radical, sus ideas se publicaron en el "Manifiesto" aparecido en el número 35 de su periódico *La Tribune du Peuple* en 1795. Fundó con Darthé la *Societe des Égaux* (Sociedad de los iguales). Pretendieron derribar al Directorio pero fueron guillotinados.

Euler, Leonhard. 1707-1783. *Suiza*. Matemático cuyos teoremas de matemática pura se han utilizado por los economistas, en especial para explicar la productividad marginal; mediante este teorema se resolvió el problema de la agregación. Otra importante contribución de Euler se refiere a los modelos económicos dinámicos, sobre todo para explicar las fluctuaciones del ciclo económico.

Morelly. 1709-17??. *Francia*. Comunista utópico, influyó entre los principales miembros de la Revolución Francesa. Su obra es *Code de la nature ou le véritable esprit des ses lois, de tout temps negligé, ou meconnu* (1755).

Hume, David. 1711-1776. *Gran Bretaña*. Filósofo escocés cuyo tratamiento sistemático de temas económicos se expone en su obra *Political Discourses* (1752). Expuso que el temor mercantilista sobre el desbalance en el comercio de oro era infundado. Aceptó la teoría cuantitativa del dinero pero sólo a corto plazo. Su creencia de que la tasa de interés depende de las utilidades de los negocios sirvió de base a la teoría de Adam Smith sobre la tasa de interés.

Gournay, Vincent de. 1712-1759. *Francia*. Inspector de patentes del gobierno francés, que emitió la frase célebre "Laissez faire et laissez passer, le monde va de lui-même" ("dejad hacer y dejad pasar, el mundo funciona por sí mismo") que se convirtió en la divisa de la escuela fisiócrata, la cual se anteponía a la excesiva reglamentación, producto del mercantilismo, que obstaculizaba a la iniciativa individual.

Genovesi, Antonio. 1712-1769. *Italia*. Mercantilista moderado, consideró que la principal riqueza de una nación son sus habitantes. Sus ideas estimularon la tesis del espacio vital propugnada por Alemania en 1939 y afirmó que los delitos se originan de manera principal por la pobreza. Para él son importantes la agricultura, las manufacturas, el comercio interno y externo. No considera al lujo perjudicial y aprueba el interés, pero no la usura. Sus obras: *Lezioni di economia civile* (1767) y *Opuscoli di economia politica*.

Rousseau, Jean Jacques. 1712-1778. *Suiza*. Escribió acerca de varios aspectos económicos como agricultura, industria, hacienda y distribución de la riqueza; sobre la última, afirmó que para que haya verdadera libertad debe haber igualdad y nadie debe ser ni muy rico ni muy pobre. Analizó la organización de la propiedad sobre la cual gira la organización social así como las revoluciones. Sus obras: *Du contract social ou principes du droit politique* (1762) y *Émile ou de l'èducation* (1762).

Condillac, Étienne Bonnot de. 1715-1780. *Francia*. Señaló como absurda la discusión sobre la superioridad de la agricultura sobre la industria o viceversa: "no hay que preferir

nada, hay que ocuparse de todo". Se apartó de la teoría del salario mínimo de subsistencia e indicó que a los obreros se les debe pagar como copropietarios. Se adelantó varias décadas, pues percibió que el valor de las cosas se funda en su utilidad, es decir, en la necesidad que se tiene de ellas. Sus ideas poseen los elementos de la teoría psicológica del valor, cuyas leyes formuló Hermann Heinrich Gossen en 1854 y que sirvieron de antecedente al marginalismo. La obra principal de carácter económico de Condillac es *Le commerce et le gouvernement, consideres rélativement l'un à l'autre* (1776).

Mercier de la Riviére, Pierre Paul. 1720-1794. *Francia.* Inteligente y apasionado defensor de la doctrina fisiócrata, su obra principal *L'ordre naturel et essentiel des sociétes politiques* (1767), es la mejor y más clara exposición de la doctrina fisiócrata.

Smith, Adam. 1723-1790. *Gran Bretaña.* Su trabajo es el cimiento sobre el que se construyó la tradición de la economía clásica británica. Rechazó el punto de vista de los fisiócratas e indagó las causas y factores que conducen al aumento de la riqueza, distinguiendo a la producción manufacturera e industrial, basada en la división del trabajo. Concluyó que el autointerés guiado por una "mano invisible" lograba el bienestar de la sociedad como un todo; sin embargo, previno las consecuencias de la competencia ilimitada al afirmar que "Las personas del mismo tipo de actividad económica, rara vez se reúnen, aun para divertirse o festejarse, pero si esto sucede, con seguridad la conversación resultará en una conspiración contra el público, o en algún acuerdo para aumentar los precios". Expuso también los principios para efectuar el gravamen fiscal. Su obra: *An Inquiry into the Nature and Causes of the Wealth of Nations* (1776).

Rodríguez, Pedro, Conde de Campomanes. 1723-1803. *España.* Se le nombró fiscal del Consejo Real y Supremo de Castilla, cargo similar a ministro de hacienda, por Carlos III. Dictó medidas encaminadas a estimular la industria y la agricultura, con base en ideas liberales, con la finalidad de erradicar obstáculos de origen feudal o mercantilista. Publicó tres obras que desmembraron a tres organizaciones: la Mesta, una agrupación de ganaderos; la propiedad inmobiliaria de la Iglesia; y los gremios, plagados de monopolios, así que había que reformarlos o suprimirlos "ya que son contrarios a la industria". Sus obras incluyen: *Memorias de los abusos de la Mesta* (1791), *Tratado de la regalía de amortización en la cual se demuestra por medio de varias edades, desde el nacimiento de la Iglesia en todos los siglos y países católicos, el uso constante de la autoridad civil para impedir las ilimitadas enajenaciones de bienes raíces en iglesias, comunidades y otras manos muertas: con una noticia de las leyes fundamentales de la Monarquía española sobre este punto* (1765), *Discurso sobre el fomento de la industria popular* (1774) y *Discurso sobre la educación popular de los artesanos y su fomento* (1775).

Turgot, Anne Robert Jacques, Baron de l'Aulne. 1727-1781. *Francia.* Fue un alto funcionario del gobierno francés y elaboró un claro análisis de la ley de rendimientos decrecientes, es decir, al aplicar más y más unidades a un factor constante se presenta primero un aumento en la producción, y a partir de cierto nivel se inicia una disminución en la misma. Fue el primero en igualar la acumulación de capital con el ahorro. Su obra es *Reflections sur la formation et la distribution des richesses* (1766).

Galiani, Ferdinando. 1728-1787. *Italia.* Sacerdote napolitano que escribió acerca de aspectos económicos y resolvió la *paradoja del valor.* Sus principales escritos son *Della Maneta* (1751) y *Dialogues sur le commerce des blés* (1770).

Dupont de Nemours, Pierre Samuel. 1739-1817. *Francia.* El más cercano y eficiente colaborador de Turgot, promotor de la escuela fisiócrata. Su principal escrito económico es *De l'origine et progres d'une science nouvelle* (1767).

Capmany y de Montpalau, Antonio de. 1742-1813. *España.* Defendió a los gremios, aunque reconoció que se habían relajado; mencionó que de esta forma antigua de Gobierno de los barceloneses "dimanaron la decencia, el porte y la honradez de los ciudadanos barceloneses, lo que ha continuado hasta estos tiempos, con admiración universal dentro y fuera de España". Sus trabajos son fundamentales para conocer la historia económica, política y jurídica de Barcelona y Cataluña. Su obra más destacada es *Memorias históricas sobre la Marina, Comercio y Artes de la antigua ciudad de Barcelona* (*circa* 1780).

Jovellanos, Gaspar Melchor de. 1744-1811. *España.* Pensador, economista y político que ejerció gran influencia sobre muchos pensadores liberales mexicanos y de otros países de América Latina. Su liberalismo económico lo condujo a aconsejar la desamortización de inmuebles del clero, censurar los gremios de artes y oficios y abolir las trabas a la industria. La Ley agraria es la obra más conocida y acreditada de Jovellanos donde examina los obstáculos que entorpecían a la agricultura en su tiempo. Su excelente doctrina agrícola es todavía vigente en muchos aspectos. Sus

obras: *Informe de la Sociedad Económica de Madrid al Real y Supremo Consejo de Castilla en el expediente de ley agraria, extendido por el autor en nombre de la junta encargada de su formación* (1794) y *Dictamen de la junta formada de orden de* S. M. *para el examen y aprobación del proyecto de un banco nacional* (1782).

Bentham, Jeremy. 1748- 1832. *Gran Bretaña.* El principal filósofo del utilitarismo y del autointerés, como estímulo fundamental del comportamiento individual. Sus principales trabajos; *The Commonplace Book* y *Principles of Morals and Legislation.*

Sempere y Guarinos, Juan. 1754-1830. *España.* Trató de averiguar los efectos de la limosna imprudente como difundidora de la mendicidad y la vagancia, al tratar de actuar sobre los que no fuesen pobres legítimos mediante el fomento a la instrucción y al trabajo. Su escrito principal es *Memoria sobre la prudencia en el ejercicio de la caridad y la limosna* (1783).

Godwin, William. 1756-1836. *Gran Bretaña.* Iniciador de las ideas anarquistas. Autor de *Political Justice* (1890) y *History of the Commonwealth of England* (1824). Afirmó que la cuestión de la propiedad constituye la "clave del arco" que completa el "edificio" de la justicia política.

Saint-Simon, Claude Henri de Rouvroy. 1760-1825. *Francia.* Trató de fundar una moral positiva que remplazara a la religión. Su fórmula social de reparto social era: a cada quien según su capacidad; a cada capacidad según sus obras. La sociedad no se debe gobernar sino administrar. Algunas de sus obras incluyen: *L'industrie* y *Le noveau Christianisme* (1824).

Flores Estrada, Álvaro. 1765-1853. *España.* Primer autor español que elaboró un tratado completo de economía política, en el que explica los principios básicos siguiendo a los clásicos. Afirmó que el progreso económico es necesario para lograr el progreso político y moral de los pueblos; también, mencionó que producir es crear utilidades. Algunas de sus ideas se adelantan a la teoría de las fuerzas productivas de F. List. Sus obras principales incluyen: *Curso de economía política* (1831) y *La cuestión social o sea origen, latitud y efectos del derecho de propiedad* (1839).

Malthus, Thomas Robert. 1766-1834. *Gran Bretaña.* Conocido por sus ensayos sobre la población, acerca de la cual afirmó que crece en forma geométrica, mientras que los recursos para sostenerla lo hacen en progresión aritmética. Dos de sus obras principales son: *Essay on the Principie of Population as it Affects the Future Improvement of Society* (1798) y *The Poor Law* (1817).

Say, Jean-Baptiste. 1767-1832. *Francia.* Su fama y notoriedad se originaron debido al enunciado de su "ley de los mercados" que dice: "toda oferta crea su propia demanda", la cual se refutó por J. M. Keynes. Sus publicaciones; *Traite d'économie politique* (1803) y *Cours complot d'économie politique pratique* (1829).

Owen, Robert. 1771-1858. *Gran Bretaña.* Famoso utopista, como director de una fábrica textil estableció reformas laborales muy adelantadas para su época, como higiene, capacitación, jornada máxima de 10 horas, eliminación del trabajo infantil, habitaciones, parques, etc. El medio social es el que hace bueno o malo al hombre. Sus publicaciones incluyen: *Two Memorials on Behalf of the Working Class* (1818).

Fourier, Charles. 1772-1837. *Francia.* Para él, el orden social se basa en la coerción ejercida por una minoría de esclavos armados contra una mayoría de esclavos sin armas. Para resolver este problema sugirió la formación de falansterios localizados en bellos lugares y promover el trabajo ameno, erradicar el trabajo por coerción, abolir la industrialización y el sistema de asalariados. Su obra es *Ouvres complètes* (1841-1848). Su sistema es original y no es adecuado clasificarle como cooperativista; fue un socialista utópico.

Ricardo, David. 1772-1823. *Gran Bretaña.* Figura principal del pensamiento económico. Sus aportaciones son muchas, entre las que destacan la ley de hierro de los salarios, la ventaja comparativa del comercio exterior y la construcción de un modelo teórico para determinar las leyes que regulan la distribución del producto industrial entre las diferentes clases de una sociedad. Identificó el efecto que se denominó con su nombre donde afirma que en periodos de auge, cuando los precios de los bienes aumentan más aprisa que los salarios, las firmas se ven disuadidas de invertir en bienes de capital debido al largo periodo de maduración de la inversión requerido. Entre gran cantidad de sus obras, destacan: *Propasals for an Economical and Secure Currency* (1816) y *The Principles of Political Economy and Taxation* (1817).

Sismondi, Jean Charles Léonard Simonde de. 1773-1842. *Suiza.* Fue el primero en utilizar el análisis de secuencia como método analítico. Argumentó contra "el dejar hacer, dejar pasar" y propugnó por la intervención estatal. Criticó a D. Ricardo y a T. Malthus por ser incapaces de reconocer la posibilidad de crisis económicas originadas por el subconsumo e identificó la existencia de retrasos en

el sistema económico. Sus publicaciones: *Richesse Commerciale* (1803) y *Études sur l'économie politique* (1837).

Thünen, Johann Heinrich von. 1783-1850. *Alemania*. Economista matemático agrícola muy destacado. Se le considera uno de los fundadores del análisis marginal. Su obra conocida es: *Der isolierte Staat in Beziehung auf Landwirtschaft und Nationalökonomie* (1826).

List, Friedrich. 1789-1846. *Alemania*. Estableció una campaña en favor de la unión aduanera de los Estados alemanes (Zollverein), la que se convirtió en la génesis de la unidad nacional alemana. Introdujo la teoría de la fuerza productiva y el proteccionismo para promover el desarrollo económico e industrial de países más atrasados, tal como lo era la Alemania de su tiempo. Sus escritos importantes incluyen: *Nationale System der Politiscbe Oekonomie* y *Outlines of American Political Economy in a Series of Letters Addressed to Charles, J. Ingersoll*. Sus obras se editaron después de su muerte.

Senior, Nassau William. 1790-1864. *Gran Bretaña*. Estableció la teoría de la abstinencia del interés: el interés es el premio por diferir el consumo. Su publicación es *Outline of Science of Political Economy* (1836).

Cournot, Antoine Augustin. 1801-1877. *Francia*. Famoso profesor en Lyon y rector de las universidades de Grenoble y Dijon en 1835 y 1854, en forma respectiva. Estableció las bases de la teoría de la empresa y de la cuantificación de la demanda, mediante el empleo del cálculo. Sus obras importantes incluyen: *Recherches sur les principes mathématiques de la theorie des richesses* (1838) y *Principes de la théorie des richesses* (1863).

Longfield, Samuel Mountifort. 1802-1884. *Irlanda*. Sustentó una posición muy convincente contra la teoría del valor trabajo y desarrolló una teoría de la productividad marginal del ingreso, el trabajo y el capital, adelantándose a la escuela austriaca. Su trabajo más importante es *Lectures on Political Economy* (1834).

Dupuit, Arsène Jules Etienne Juvénal. 1804-1866. *Francia*. Ingeniero civil. Sus estudios acerca de la política de precios de los servicios públicos lo condujo a identificar las ideas del excedente del consumidor y del productor. Sus estudios sobre economía comprenden: *De la mesure de l'utilité des travaux publics* (1844) y *De l'influence des peages sur l'utilité des votes de communication* (1849).

Mill, John Stuart. 1806-1873. *Gran Bretaña*. Analizó las fuerzas que subyacen en el incremento de los rendimientos a escala, concluyendo que cada vez más industrias terminarán concentradas en pocas firmas. Justificó a los sindicatos obreros como contrabalanceo de los poderosos empleadores, popularizó la idea de que los ingresos no obtenidos mediante trabajo se gravaran fiscalmente. Fue escritor prolífico, y sus obras principales incluyen: *On Liberty* (1859) y *Principles of Political Economy with some of their Applications to Social Philosophy* (1848).

Proudhon, Pierre Joseph. 1809-1865. *Francia*. Se hizo célebre con su afirmación de que "la propiedad es un robo". Se cataloga como socialista utópico y algunas de sus obras son *Capacité politique des classes ouvrières* (1865) y *Système des contradictions ou philosophie de la misère* (1846).

Bastiat, Frédéric. 1810-1850. *Francia*. Fue uno de los pocos o quizá el único economista optimista. Afirmó que los principios económicos tienden a armonizar intereses que a primera vista parecen opuestos, intentó demostrar que la intervención estatal es innecesaria y no consideró perjudicial el aumento de población tal como lo creía Malthus. Sus estudios relevantes son: *Harmonies économiques* (1851) y *Paix et liberté ou le budget republicain* (1849).

Gossen, Hermann Heinrich. 1810-1858. *Alemania*. Economista que determinó las bases de la teoría del comportamiento del consumidor. Su trabajo se denomina *Entwicklung der Gesetze des menschlichen Verkehrs und der daraus fliessenden Regeln für menschliches Handeln* (1854).

Blanc, Louis. 1811-1882. *Francia*. Se opuso a la lucha constante generada por la sociedad capitalista. Posiblemente fue el primer socialista que propuso apoyarse en el Estado para emprender la reforma social. Sus escritos son *Organisation du travail* (1848) y *De la propriètè litteraire* (1841).

Marx, Karl. 1818-1883. *Alemania*. Partió de la economía clásica, en especial de los trabajos de David Ricardo, avanzó la teoría económica fuera del enfoque tradicional con la agricultura y el estado estacionario, identificó al capitalismo como una fase de la evolución de la historia, cuya contradicción fundamental consiste en la lucha de clases, la que según él destruirá al capitalismo, el cual será sustituido por el socialismo y del cual se derivará el comunismo. Dos de sus obras principales incluyen *The Communist Manifesto* (1848) y *Das Kapital* (1867), las cuales publicó con la ayuda de Friedrich Engels.

Engel, Ernst. 1821-1896. *Alemania*. Fue director de la oficina de estadística en Prusia. Formuló la ley que lleva su nombre donde argumenta que la proporción del ingreso que

se gasta en comida disminuye al aumentar el ingreso, publicada en un trabajo que se editó en 1857.

Bagehot, Walter. 1826-1877. *Gran Bretaña*. Matemático, abogado, banquero y editor del periódico *Economist* de 1860 a 1877. Sus trabajos principales: *Physics and Politics* (1872) y *Lombard Street. A Description of the Money Market* (1873).

Cánovas del Castillo, Antonio. 1828-1897. *España*. En 1881 publicó el documento *De cómo he venido yo a ser doctrinalmente proteccionista*, bajo la influencia de F. List y de Bismarck, en el que desecha el librecambismo y se declara al servicio del proteccionismo. También afirmó que "la política es el arte de aplicar, en cada época de la historia, la parte del ideal que las circunstancias hacen posible".

Walras, Marie Esprit Léon. 1834-1910. *Suiza*. Elaboró un modelo del equilibrio general que se considera como uno de los mayores logros de la economía matemática, de la cual es el principal exponente. En 1870 propuso la utilidad marginal junto con otros dos economistas. Sus publicaciones son: *Éléments d'économie Politique Pure* (1874-1877) y *Études d'économie Politique Appliquée* (1898).

Jevons, William Stanley. 1835-1882. *Gran Bretaña*. Fue uno de los tres fundadores de la teoría de la utilidad marginal. Contribuyó a la teoría del capital; es uno de los fundadores de la Econometría, inventó los promedios ponderados y propuso la teoría del ciclo económico basada en las manchas solares. Estimuló el uso de la estadística para el análisis económico. Sus obras principales: *Theory of Political Economy* (1871) e *Investigations in Currency and Finance* (1884).

Giffen, Sir Robert. 1837-1910. *Gran Bretaña*. Descubrió la paradoja que lleva su nombre, la que se refiere a que el aumento en el precio de un bien inferior ocasiona un aumento en el consumo del mismo.

George, Henry. 1839-1897. *Estados Unidos*. Economista y político que se lanzó para alcalde de Nueva York por el partido del "impuesto único". Su escrito principal es *Progress and Poverty* (1879).

Menger, Carl. 1840-1921. *Austria*. Fue miembro de la escuela austriaca y desarrolló la teoría del valor que se basa en la utilidad marginal. Su trabajo principal es: *Grundsatse der Volkswirtschaftslehre* (1871).

Marshall, Alfred. 1842-1924. *Gran Bretaña*. Perfeccionó las ideas acerca de la microeconomía, inventó el concepto de elasticidad y destacó la importancia de la producción sobre el estado estacionario en una economía. Sus publicaciones incluyen: *The Principles of Economics* (1890) y *Money, Credit and Commerce* (1923). Demostró que si la elasticidad precio de las exportaciones más la elasticidad precio de las importaciones es menor a la unidad, significa que el incremento en el costo de las importaciones en términos de la moneda local sobrepasa el valor del crecimiento en las exportaciones. En otras palabras, el mejoramiento en el "volumen de la balanza comercial no es suficiente para contrarrestar la reducción en el valor de la balanza comercial ocasionada por la devaluación". Este concepto lo expuso. Abba P. Lerner con las fórmulas matemáticas apropiadas en su libro *Economics of Control*, de ahí que se le conozca más ampliamente como el criterio Marshall-Lerner.

Edgeworth, Francis Ysidro. 1845-1926. *Gran Bretaña*. Brillante profesor de Oxford y gran editorialista. Contribuyó al método estadístico, además de la economía. Para demostrar lo inadecuado de la teoría del valor de W. S. Jevons, Edgeworth inventó las curvas de indiferencia y de contrato. Sus obras; *Mathematical Physics* (1881) y *Papers Relating to Political Economy* (1925).

Clark, John Bates. 1847-1938. *Estados Unidos*. Famoso profesor de economía en la universidad de Columbia. Se le considera como el fundador de la teoría de la productividad marginal de la distribución. Sus trabajos sobresalientes son *Distribution of Wealth* (1899) y *Essentials of Economic Theory* (1907).

Pareto, Vilfredo Federico Dámaso. 1848-1923. *Italia*. Destacó la utilidad ordinal para explicar la teoría del valor. Entre muchas otras aportaciones, formuló el llamado óptimo de Pareto, el cual dice que puede haber un punto de intercambio óptimo sin que sea necesario comparar la utilidad total de un individuo con la de otro. Sus publicaciones se titulan *Cours d'economie politique* (1896-1897) y *Manuale di Económica Politica* (1906).

Böhm-Bawerk, Eugen von. 1851-1914. *Austria*. Fue miembro de la Escuela Austriaca y recibió de Von Wieser la jefatura de economía en Viena. Sus análisis acerca de la tasa de interés y el capital tienen gran influencia en el desarrollo de estos aspectos de la teoría económica. Sus obras principales son *Capital and Interest* (1884) y *Positive Theory of Capital* (1889).

Wicksell, Knut. 1851-1926. *Suecia*. Formuló el principio o efecto que lleva su nombre donde argumenta que "en equilibrio, la tasa de interés puede ser mayor que el valor del producto marginal del capital; esto se debe a que el inventario de capital existente se revalúa

cuando cambia la tasa de interés". Hizo aportaciones para el manejo de la Banca Central y elaboró una teoría de la distribución que se basa en el análisis marginal. Sus obras: *Über Wert, Kapital und Rente* (1893) y *Lectures on Political Economy* (1901-1906).

Wieser, Friedrich von. 1851-1926. *Austria*. Fue un miembro prominente de la escuela austriaca y desarrolló una ley sobre el análisis de los costos que se conoce como el principio del costo de oportunidad, la cual es un elemento importante en la teoría de la asignación de recursos y se refiere a la elección entre alternativas. Sus obras; *Der Natürliche Wert* (1889) y *Theorie der gesells-chaftlichen Wirtschaf* (1914).

Veblen, Thorstein Bunde. 1857-1929. *Noruega*. Exponente principal de la escuela institucional en los años veinte, de la que forman parte W. C. Mitchell y Gunnar Myrdal; esta escuela critica a los economistas ortodoxos por basarse en modelos teóricos y matemáticos que no sólo distorsionan la realidad, sino que la sobresimplifican e ignoran, así como a otros factores no económicos y al ambiente institucional. Veblen criticó en forma severa la producción de bienes innecesarios hechos con el fin de impresionar, ostentosos e inútiles en sí mismos. Su obra: *Theory of the Leisure Class* (1899).

Taussig, Frank William. 1859-1940. *Estados Unidos*. Trató de relacionar su teoría con la información estadística disponible. Sus publicaciones incluyen *Tariff History of the United States* (1888) e *International Trade* (1927).

Cassel, Gustav. 1866-1945. *Suecia*. Economista que, con base en escritos mercantilistas del siglo XVII, estableció en 1916 la teoría de la paridad de poder de compra, donde argumenta que la tasa de cambio entre una moneda y otra está en equilibrio cuando sus poderes de compra internos son equivalentes a esa tasa de cambio. Sus trabajos principales son: *The Nature and Necessity of Interest* (1903) y *Economía Social Teórica* (1918).

Fisher, Irving. 1867-1947. *Estados Unidos*. Fue matemático y profesor de economía política en Yale de 1898 a 1935. Continuó los trabajos de Böhm-Bawerk sobre la tasa de interés hasta establecer la moderna teoría de evaluación de inversiones. Algunas de sus obras son *Rate of Interest* (1907) y *The Making of Index Numbers* (1922).

Schumacher, Hermann. 1868-1952. *Alemania*. Especializado en las economías de los países asiáticos. Profesor en las universidades de Bonn y Berlín. Su enfoque principal estaba dirigido al desarrollo económico y su interacción con los problemas socioeconómicos en esa parte del mundo. Sus obras principales comprenden: *Die Sozialismus und die Unternehmert* (1919) y *Die Wirtschaft in Leben und Lehre* (1934). Un miembro de su familia, E. F. Schumacher, es también economista destacado y adquirió fama internacional con la publicación en 1973 de la obra, *Small is Beautiful, la economía como si importase la gente.*

Bowley, Sir Arthur Lyon. 1869-1957. *Gran Bretaña*. Fue economista matemático y estadístico así como profesor destacado. Sus contribuciones principales fueron en el campo de la contabilidad del ingreso nacional, los salarios y el ingreso. Sus trabajos principales incluyen: *Three Studies on the National Income* (con J. Stamp) (1938) y *Wages and Income in the United Kingdom since* 1860 (1937).

Lenin, Vladimir Ilich Ulianov. 1870-1924. *Unión Soviética*. Continuador de la obra de Marx y Engels, fundó el partido comunista de la Unión Soviética y el Estado Soviético. Sus contribuciones teóricas y prácticas son tantas, que se ha denominado marxismo-leninismo a la teoría revolucionaria de la clase obrera. Erradicó el populismo. Algunas de sus muchas obras relacionadas con la economía son; *Nuevos movimientos económicos en la vida campesina* (1893), *Contenido económico del populismo y su crítica en el libro del señor Struve* (1895) y *Acerca de un plan económico único* (1921).

Luxemburg, Rosa. 1871-1919. *Alemania*. Fue la fundadora del partido comunista en Alemania y promovió las ideas de Marx. Consideraba que la acumulación del capital sólo se puede ampliar incorporando la explotación del medio no capitalista (campesinos y artesanos). Sus obras: *La acumulación del capital* (1913) y *Reforma social o revolución* (1899).

Pigou, Arthur Cecil. 1877-1959. *Gran Bretaña*. Alumno de Alfred Marshall, enunció con claridad el concepto del efecto equilibrio real, denominado efecto Pigou, el cual se refiere a una estimulación del empleo ocasionada por un aumento en el valor real de los balances líquidos como una consecuencia de una declinación en los precios, o sea, al aumentar el valor real de la riqueza, aumenta el consumo y por tanto se incrementan el ingreso y el empleo. Dos de sus tantas obras son *Wealth and Welfare* (1912) y *Employment and Equilibrium* (1941).

Beveridge, William Henry (Lord Beveridge). 1879-1963. *Gran Bretaña*. Director de la London School of Economics de 1919 a 1937, Fue un estudioso del problema del desempleo. Sus publicaciones principales se titulan

Unemployment (1931) y *Social Insurance and Allied Services* (1942), este último se conoce como el *Informe Beveridge*.

Hawtrey, Sir Ralph George. 1879-1975. *Gran Bretaña*. Fue banquero central y profesor del Instituto Real de Asuntos Internacionales. Estableció una teoría del ciclo económico destacando factores monetarios. Algunas de sus obras incluyen: *The Art of Central Banking* (1937), *The Balance of Payments and the Standard of Living* (1950) e *Incomes and Money* (1967).

Heckscher, Eli F. 1879-1952. *Suecia*. Fue profesor en la Universidad de Estocolmo y explicó el porqué y cómo aparece la ventaja comparativa de un país respecto de otro según los recursos con que esté dotado. Este principio lo perfeccionó Bergil Ohlin en 1949 y de manera más reciente el profesor Samuelson en su teorema de igualación del precio de los factores. El libro de Heckscher se titula *Mercantilismo* (1931).

Slutsky, Eugen. 1880-1948. *Suiza*. Contribuyó al análisis económico con base en la estadística, las matemáticas y la teoría de la probabilidad; el teorema matemático que ilustra cómo reacciona un consumidor al cambio en el ingreso y el precio se denomina con su nombre. Publicó sus observaciones acerca del consumidor en la revista italiana *Giornale degle Economiste* en 1915.

Mises, Ludwig von. 1881-1973. *Austria*. Fue uno de los miembros principales de la escuela austriaca y se pronunció a favor del sistema de precios como el mecanismo más eficiente para la asignación de recursos: una economía planificada conduce al desperdicio por falta de un sistema de precios, además, destruye el principio político que es la democracia y que subyace detrás del mecanismo de precios. Explicó las fluctuaciones del ciclo económico con base en la expansión y contracción del crédito bancario. Algunas de sus obras; *The Theory of Money and Credit* (1912) y *Omnipotent Government* (1944).

Keynes, John Maynard. 1883-1946. *Gran Bretaña*. Filósofo, economista, matemático y financiero. Resolvió la crisis del periodo entre las dos guerras mundiales que se presentó en el Reino Unido y en EUA: estableció los fundamentos de la macroeconomía. Sus aportaciones teóricas y de política económica son de consideración. Tuvo éxito en el mercado de valores de Londres. Sus publicaciones principales incluyen: *The Economic Consequences of the Peace* (1919) y *The General Theory of Employment, Interest and Money* (1936).

Schumpeter, Joseph Alois. 1883-1950. Austriaco nacionalizado en Estados Unidos. Construyó una teoría del ciclo económico en el que distinguió tres periodos: corto, mediano y largo, a los que les atribuyó diferentes causas. Hizo notar la importancia de la innovación para lograr el crecimiento económico y predijo que el capitalismo evolucionaría en forma gradual hacia el socialismo. Sus publicaciones comprenden *Business Cycles* (1939) y *Capitalism, Socialism and Democracy* (1942).

Clark, John Maurice. 1884-1963. *Estados Unidos*. Fue hijo de John Bates, a quien sucedió en la cátedra de economía en la Universidad de Columbia. Formuló el principio del acelerador, concepto fundamental para la macroeconomía dinámica moderna. Sus publicaciones más connotadas: *Business Acceleration and the Law of Demand*, publicado en el *Journal of Political Economy* en 1917, y *Economics of Overhead Costs* (1923).

Knight, Frank Hyneman. 1885-1973. *Estados Unidos*. Fue profesor en varias universidades de EUA. Estableció la distinción entre riesgo asegurable e incertidumbre inasegurable. Sus obras: *Freedom and Reform* (1947) y *Risk, Uncertainty and Profit* (1921).

Myrdal, Gunnar Karl. 1898-1987. *Suecia*. Economista sueco, inventó los términos y formuló la distinción entre *ex-ante* y *ex-post*, en particular para la igualación del ahorro y la inversión agregados. Destacó el estudio de la macroeconomía. En 1974, recibió el premio Nobel de Economía junto con F. A. Hayek. Algunas de sus muchas obras son: *Monetary Equilibrium* (1931) y *The Challenge of World Poverty* (1970).

Hotelling, Harold. 1895-1973. *Estados Unidos*. Profesor en las universidades de Stanford y Columbia. Sustentó el establecimiento de precios con base en el costo marginal para las empresas públicas, en su famoso artículo, "The General Welfare in Relation to Problems of Taxation and of Railway and Utility Rates", publicado en *Econometrica* en 1938.

Robbins, Lionel, Baron Robbins of Clare Market. 1898-1984. *Gran Bretaña*. Presentó la definición de economía como "una ciencia que estudia el comportamiento económico de las personas como una relación entre medios escasos y fines y usos alternativos". Sus publicaciones: *An Essay on the Nature and Significance of Economic Science* (1932) y *Politics and Economics* (1963).

Chamberlin, Edward Hastings. 1899-1967. *Estados Unidos*. Destacado profesor de economía en Harvard. Propuso un nuevo enfoque de la teoría económica más allá de los antiguos conceptos de competencia pura o perfecta y del monopolio puro, pasos a los que

consideró como extremos, entre los cuales se encuentra la competencia monopolística. Sus publicaciones importantes son: *Theory of Monopolistic Competition* (1933) y *The Economic Analysis of Labour Union Power* (1958).

Hayek, Friedrich August von. 1899-1992. *Austria*. Director del instituto austriaco de investigación económica, profesor en la Universidad de Viena y en la London School of Economics. Elaboró una teoría del ciclo económico basado en la teoría de Von Mises a la que le incorporó la teoría del capital de Böhm-Bawerk. Argumentó que sólo una severa reducción en la oferta monetaria puede detener la inflación, aunque aumente el desempleo. Compartió el premio Nobel de Economía en 1974 con el sueco Gunnar Myrdal. Sus obras: *Monetary Theory and the Trade Cycle* (1929), *Individualism and Economic Order* (1948) y *Denationalization of Money* (1976).

Ohlin, Bertil. 1899-1979. *Suecia*. Su principal aportación consistió en la extensión de la teoría del comercio internacional, a partir de las ideas de su compatriota E. Heckscher, resultando en el principio llamado Heckscher-Ohlin que argumenta que el comercio exterior de un país se expande en función directa de la especialización comparativa de cada nación. En 1977 Ohlin fue premiado con el galardón Nobel de Economía. Su obra principal es *Interregional and International Trade* (1933).

Harrod, Sir Roy Forbes. 1900-1978. *Gran Bretaña*. Estudió en Oxford, donde después fue profesor, asesor de la oficina del primer ministro británico y asesor en estadística del Almirantazgo. Estableció los fundamentos matemáticos del acelerador y del multiplicador, es el pionero del análisis del crecimiento; junto con el estadounidense Evsey Domar formularon el modelo Harrod-Domar, que analiza los determinantes de la tasa de crecimiento del ingreso nacional en una economía. Sus publicaciones famosas incluyen: *Essay in Dynamic Theory* (1939), *The Life of John Maynard Keynes* (1951) y *Economic Dynamics* (1973).

Kuznets, Simon. 1901-1985. *Estados Unidos*. Recibió el premio Nobel de Economía en 1971 y fue profesor emérito de universidades de EUA. Sus investigaciones concluyeron que economías con poblaciones estables tienen tasas de crecimiento más elevadas. Hizo contribuciones importantes para medir el ingreso nacional y el producto nacional. Sus obras son: *National Income and its Composition*, 1919-1938 (1941) y *Economic Growth* (1966).

Prebisch, Raúl D. 1901-1986. *Argentina*. Famoso economista argentino, argumentó que los términos de intercambio tienen una tendencia permanente contra los productores de bienes primarios, por tanto, los países menos desarrollados se deberían industrializar bajo aranceles proteccionistas y tratar de exportar bienes manufacturados. Lo anterior lo expuso en 1964 en una conferencia de las Naciones Unidas en Ginebra. Hans Singer expuso ideas análogas en *The Distribution of Gains borneen Investing and Borrowing Countries*, que se publicó en la *American Economic Review* en mayo de 1950. A las ideas de estos economistas se les conoce como la hipótesis Prebisch-Singer.

Schultz, Theodore W. 1902-1998. *Estados Unidos*. Destacó el papel de la educación en todos los sectores de la economía. Recibió el premio Nobel de Economía en 1979. Sus obras: *Agriculture in an Unstable Economy* (1945) y *The Economic Value of Education* (1963).

Robinson, Joan Violet. 1903-1983. *Gran Bretaña*. Rompió con el esquema de competencia perfecta como base analítica de la teoría económica y presentó su análisis de las empresas bajo competencia imperfecta. Sus obras principales incluyen: *Economics of imperfect Competition* (1933) y *Aspecs of Development and Underdevelopment* (1979).

Hicks, Sir John Richard. 1904-1989. *Gran Bretaña*. Estudió en Balliol College y fue profesor en la London School of Economics, en la Universidad de Manchester y en la de Oxford. Compartió el premio Nobel de Economía en 1972 con Kenneth Arrow. Junto con R. G. D. Allen demostraron el uso de las curvas de indiferencia para analizar el comportamiento del consumidor sobre la base de la utilidad ordinal. Mediante modelos matemáticos demostró cómo el acelerador puede inducir fluctuaciones en el producto total de una economía. Algunas de sus obras son: *Value and Capital* (1939), *A Revision of Demand Theory* (1956) y *Causality in Economics* (1979).

Lange, Oskar. 1904-1965. *Polonia*. Fue profesor relevante de economía marxista y no marxista. Afirmó que el concepto de explotación es un juicio de valor sobre la distribución de la propiedad de la riqueza, ya que la eficiencia del método de la distribución que se basa en el producto marginal no es una disculpa para que el trabajo no reciba todo el producto. Contribuyó sobremanera a la planificación económica. Sus obras principales: *Economía política I y II*, *Economía socialista y planificación económica* y *Economía cibernética*.

Allen, Sir Roy George Douglas. 1906-1983. *Gran Bretaña*. Destacado economista matemático, demostró junto con J. R. Hicks el uso de

las curvas de indiferencia basadas en la utilidad ordinal para analizar el comportamiento del consumidor. Sus trabajos principales: *Mathematical Analysis for Economists* (1938) y *Statistics for Economists* (1949).

Leontief, Wassily W. 1906-1999. *Estados Unidos*. Nació en Leningrado, obtuvo un puesto en la Universidad de Kiel y fue profesor de economía en Harvard University. Obtuvo el premio Nobel de Economía en 1973. Midió la interrelación entre los sectores de la economía de un país mediante el uso de álgebra de matrices con lo que formuló la matriz de insumo-producto. Sus obras destacadas incluyen: *The Structure of the American Economy* 1919-1929 (1941) e *Input-Output Economics and Collected Essays* (1966).

Meade, Sir James Edward. 1907-1995. *Gran Bretaña*. Sus contribuciones varían en forma, desde la teoría pura del comercio internacional en donde introdujo la idea del segundo-mejor, a través de la teoría de las externalidades y de la planeación económica, hasta la teoría del crecimiento económico y la inflación. Recibió el premio Nobel de Economía en 1977. Sus publicaciones importantes son: *Planning and the Price Mechanism* (1948), *The Theory of Externalities* (1973) y *The Structure and Reform of Direct Taxation* (1978).

Galbraith, John Kenneth. 1908-2006. Canadiense nacionalizado en Estados Unidos. Famoso economista, profesor en Harvard University. Crítico del crecimiento por el crecimiento y de la fabricación de desperdicios. Destacó la importancia de una mejor distribución del producto entre todos los sectores de una economía. Afirma que la teoría económica preocupada en su vieja tradición acerca de la competencia, ha perdido contacto con la realidad al ignorar los poderosos sistemas monopolistas de la actualidad. Algunas de sus principales publicaciones son: *American Capitalism* (1952) y *The New Industrial State* (1967).

Kaldor, Nicholas. 1908-1986. *Hungría*. Nació en Budapest y se graduó en la London School of Economics. Profesor y funcionario muy destacado. Propugnó por el impuesto a ganancias de capital a largo plazo, el impuesto al empleo selectivo y estableció la idea del principio de compensación en la economía del bienestar. Algunos de sus trabajos principales incluyen: *Capital Accumulation and Economic Growth* (1961) y *Collected Economic Essays* (1978).

Boulding, Kenneth E. 1910-1993. Británico nacionalizado en Estados Unidos. Según Leonard Silk, "Boulding nunca ha estado contento de vivir dentro de la economía tal como la encontró, una disciplina muy estrecha, obsesivamente racional, donde las personas se tratan como abstracciones grises y donde se excluye a Dios. Toda su vida, Boulding ha luchado por establecer medios adecuados para entender el comportamiento humano y el contenido ético de la acción humana". Sus obras principales: *Economic Analysis* (1948), *The Economie of Peace* (1945), *A Reconstruction of Economics* (1950) y *The Organizational Revolution* (1953).

Koopmans, Tjalling C. 1910-1986. *Holanda*. Obtuvo su doctorado en la universidad de Leiden. Su trabajo se relaciona con enfoques matemático-estadísticos para resolver problemas de asignación óptima de recursos. En 1975 compartió con Leonid Kantorovich el premio Nobel de Economía. Sus trabajos: *Activity Analysis of Production and Allocation* (1951) y *Three Essays on the State of Economic Science* (1957).

Friedman, Milton. 1912. *Estados Unidos*. Profesor de economía en la universidad de Chicago y miembro principal de la "escuela de Chicago". Sus principales contribuciones son respecto a la teoría de la distribución y a la función consumo, su trabajo fundamental es el replanteamiento de la teoría cuantitativa del dinero, también amplió la ecuación de Fisher. Recibió el premio Nobel de Economía en 1976. Algunos de sus trabajos son: *A Monetary History of the United States 1867-1960* (1963), *The Optimum Quantity of Money* (1969) y *Free to Choose* (1979). También, el profesor Friedman demostró que la inflación equivale a un impuesto por la "puerta trasera".

Phillips, Alban William Housego. 1914-1975. *Gran Bretaña*. Presentó suficiente evidencia empírica para afirmar que existe una interrelación negativa entre la tasa de desempleo y la tasa de inflación; por tanto, un gobierno debe escoger una combinación factible entre desempleo e inflación pues ambas son mutuamente excluyentes, es decir, no se puede resolver una sin que la otra empeore. A esta relación se le conoce como la curva de Phillips y la presentó en un artículo que se publicó en *Económica* en 1958.

Lewis, sir William Arthur. 1915-1991. *Gran Bretaña*. Nació en la isla Santa Lucía en el Caribe. Es uno de los principales economistas sobre desarrollo económico. Recibió el premio Nobel de Economía en 1979. Sus trabajos: *The Principies of Economic Planning* (1949) y *The Theory of Economic Growth* (1955).

Samuelson, Paul Anthony. 1915. *Estados Unidos*. Desarrolló el uso de la economía matemática, fundamentó en forma matemática el principio Heckscher-Ohlin, demostrando que

el comercio libre es un sustituto para la libre movilidad de factores de la producción, inventó el concepto de la preferencia revelada e indicó la interacción entre el multiplicador y el acelerador. En 1970 recibió el premio Nobel de Economía. Sus obras: *Foundations for Economic Analysis* (1947) y *Linear Programming and Economic Analysis* (1958).

Rostow, Walt Whitman. 1916-2003. *Estados Unidos*. Identificó las fases del desarrollo económico: *a*) sociedad tradicional, *b*) precondiciones para el despegue, *c*) despegue, cuando se normaliza el crecimiento, *d*) adolescencia, unos 60 años después del despegue, y *e*) madurez, cuando se alcanza el consumo masivo. Sus publicaciones incluyen *The Processes of Economic Growth* (1952) y *Why the Poor get Richer and the Rich Slow Down* (1980).

Simon, Herbert A. 1916-2001. *Estados Unidos*. Galardonado en 1978 con el premio Nobel de Economía por sus contribuciones a las matemáticas, organización del comportamiento, computación y economía. Desafió el concepto de que las corporaciones son entes racionales que sólo tratan de maximizar utilidades, ya que sólo tratan de adaptarse a satisfacer alternativas ante una gran serie de problemas. Sus trabajos: *Administrative Behaviour* (1947) y *The New Science of Management Decision* (1960).

Tobin, James. 1918-2002. *Estados Unidos*. Obtuvo el premio Nobel de Economía en 1981 y fijó las bases matemáticas para un nuevo enfoque del análisis de elección de cartera de inversión. Reconoce la importancia de la teoría cuantitativa del dinero, pero no desecha la política fiscal, se considera como el exponente principal de la escuela keynesiana en la actualidad. Sus obras comprenden: *Financial Markets and Economic Activity* (1967) y *Asset Accumulation and Economic Activity* (1980).

Klein, Laurence. 1920. *Estados Unidos*. Profesor en la University of Pennsylvania en la escuela Wharton de Finanzas. Es el promotor principal del uso de modelos econométricos. En 1980 recibió el premio Nobel de Economía, sus principales publicaciones son: *An Econometric Model of the U. S.: 1929-1952* (1955) y *An Essay on the Theory of Economic Prediction* (1971).

Arrow, Kenneth Joseph. 1921. *Estados Unidos*. Recibió el premio Nobel de Economía en 1972. Sus trabajos han estado dirigidos a demostrar la existencia y estabilidad del equilibrio general, mediante la aplicación de técnicas matemáticas modernas. Destaca la descentralización como medida para lograr una asignación óptima de recursos. Es muy famoso su teorema de la imposibilidad, el cual demuestra que es ilógico convertir las preferencias individuales en un conjunto coherente de preferencias para un grupo como un todo. Sus trabajos principales incluyen: *Social Choice and Individual Values* (1951) y *Studies in Mathematical Theory of Inventory and Production* (1958).

Baumol, William Jack. 1922. *Estados Unidos*. En su teoría de la empresa propone que éstas tratan de maximizar su tamaño basándose en ingresos por ventas, ya que la satisfacción administrativa y sus recompensas dependen más del tamaño que de las utilidades. Su obra principal es *Business Behaviour. Value, and Growth*.

Okun, Arthur M. 1928-1980. *Estados Unidos*. La cercana relación negativa entre la tasa de desempleo y la tasa actual del producto nacional bruto respecto del producto nacional bruto a pleno empleo, se conoce como la ley de Okun y fue su principal aportación. Sus publicaciones destacadas son: *Potential G. N. P.: its Measurement and Significance* (1962) y *Macroeconomic Analysis* (1981).

Aganbeghian Abel. 1932. Gusta que le llamen "profesor *perestroika*", principal consejero económico de Gorbachov. Los principales tópicos de sus cambios económicos los resume en los siguientes: *a*) mayor utilización y aceleramiento de las nuevas tecnologías en todos los sectores, es decir, *modernización*; *b*) renovación de fábricas anticuadas; *c*) colaboración económica con empresas occidentales; *d*) autogestión empresarial; *e*) cancelación de subsidios y ningún apoyo a las fábricas que quiebren por ineficientes, *f*) autorización de trabajadores y profesionistas independientes.

Aganbeghian sostiene que con estas medidas la economía soviética ha incrementado el nivel de productividad cuando menos en 50%; espera también establecer un *mercado de valores* en la Unión Soviética e implantar el principio de Adam Smith acerca de la *soberanía del consumidor* en lugar de la primacía de los planeadores, programadores, presupuestadores y productores; introducir un rublo convertible en el mercado internacional de divisas sólo para cumplir las exigencias del comercio internacional de las empresas soviéticas. Oriundo de Tbilisi, capital de Georgia, a finales de la Segunda Guerra Mundial se convirtió en director de los oficiales traductores de las fuerzas de liberación de Alemania. Admirador de Hegel y de Tolstoi. Inició sus estudios en el Instituto de Economía del Estado, en Moscú, en 1949, del que egresó seis años después como doctor en economía; ha

sido el miembro más joven hasta ahora en la Academia Soviética de Ciencias. En 1964 fue rechazada su candidatura para presidir el GOSPLAN (el Comité encargado del Planeamiento Nacional), por razones de edad atribuidas en aquel entonces, teniéndose que quedar como investigador en el Instituto de Producción Industrial, en Siberia. Fue un serio defensor en 1965 de la Reforma Kosyguin, precisando que aquello se limitaba nada más a la agricultura y al nuevo sistema de planeamiento industrial, mientras que ahora se trata de alcanzar un progreso sustancial técnico y científico mediante el *cambio estructural* del sistema económico. Admite que las barreras de enfrentar son sobrehumanas y sostiene: "necesitaremos mucho tiempo para llevar a cabo nuestros planes, pues se trata *nada más* de modificar la mentalidad de la población". En 1985, fue invitado por Mijail Gorbachov a colaborar con él. Trabaja más de 16 horas diarias en el Instituto de Economía y dedica pocos días a vacacionar. Indica que la campaña antialcohol está dando resultados muy positivos, ya que como cualquier otra droga "el alcoholismo es un genocidio nacional".

Casado, con dos hijos, algunos de sus amigos cercanos dicen que él extraña Siberia, donde posee una amplia casa en medio de los bosques y grandes espacios.

Podemos comentar que la URSS ha "redescubierto" muchos años después que la "*Ley de Say*" no funciona; confirmándose la afirmación de Marx que de llegar a poder establecerse algún día el socialismo y el comunismo sería a partir de una economía capitalista muy desarrollada con sus *fuerzas productivas y* en sus *relaciones sociales de producciones*, enfatizando que jamás sería posible en países atrasados industrialmente y peor aun aquellos de tipo feudal, tesis corroborada también nada menos que por Lenin, quien en su cuarto discurso (y último) en conmemoración de la revolución de octubre (festejada en noviembre ?i) afirmara entre otras cosas lo siguiente: "Las reformas democrático-burguesas –lo hemos dicho y lo hemos demostrado con los hechos– son un producto accesorio de la revolución proletaria, es decir, socialista.

Digamos de paso que un sinnúmero de héroes del marxismo no han sabido comprender esta correlación entre la revolución democrático-burguesa y la revolución proletaria-socialista. La primera se transforma en la segunda. La segunda resuelve de paso los problemas de la primera. La segunda consolida la obra de la primera. La revolución en Rusia se asignó como tarea directa e inmediata a un objetivo democrático-burgués: acabar con los restos de todo lo medieval, barrerlos definitivamente, limpiar la Rusia de esa barbarie, de esa vergüenza, de ese enorme freno para toda la cultura y todo el progreso en nuestro país." A partir de esta afirmación se encuentran muchas coincidencias con las "reformas" de la perestroika y no cabe duda que la URSS no logró salir del feudalismo como pretendían sus revolucionarios. Para Aganbeghian si no se logran sus reformas seguro que le costaría volver a Siberia pero ciertamente no a su amplia casa.

Bibliografía

Las definiciones que fueron agregadas al original se tomaron de:

Albiñana y García Quintana, César *et al.*, *Economía Planeta, Diccionario enciclopédico* Planeta, Barcelona, España, 1982.

Anguiano Equihua, R., *Las finanzas del sector público en México*, UNAM, México, 1968.

Anísimov, D. G. *et al.*, *Diccionario marxista de economía política*, Ediciones de Cultura Popular, México, 1984.

Ashton, T. S., *The Industrial Revolution*, 1760-1830, Oxford University Press, Londres, 1973.

Beltrán, Lucas, *Historia de las doctrinas económicas*, Teide, Barcelona, España, 1976.

Brigham, Eugene F., *Readings in Managerial Finance*, Holt, Rinehart & Winston, 1971.

Cochard, Pierre D., *Maurice Aliais: un Nobel pour le crack des krachs*, Le Figaro No. 449, edition internationale, Houston, 1988.

Cohen, J. M. y M. J., *Penguin Dictionary of Quotations*, Penguin Books, Gran Bretaña, 1976.

Díaz Mata, Alfredo, *Invierta en la Bolsa*, Grupo Editorial Iberoamérica, México, 1988.

Encyclopedia Americana, The, Americana Corporation, Rand MacNally & Company, EUA, 1961.

Enciclopedia de México, Instituto de la Enciclopedia de México, México, 1966.

Friedman, Irving S., *The World Debt Dilemma, Managing Country Risk*, Council for Internacional Banking Studies, Washington, D. C. y Robert Morris Associates, Pa., EUA, 1985.

Fusfeld, Daniel R., *La época del economista*, Breviarios del Fondo de Cultura Económica, México, 1970.

Galbraith, J. K., *Money; Whence It Came, Where It Went*, Houghton Mifflin Co., Boston, Mass., EUA, 1975.

Gómez Granillo, Moisés, *Breve historia de las doctrinas económicas*, Esfinge, México, 1984.

Lénin, *Obras escogidas*, Progreso, Moscú, 1969, págs. 672-679.

Heyman, T. y León A., *La inversión en México*, 2a. ed., Universidad del Valle de México, México, 1981.

Llamas, José María, *Estructura científica de la venta*, Limusa, México, 1981.

Marmolejo González, Martín, *Inversiones*, Instituto Mexicano de Ejecutivos en Finanzas, A. C., México, 1985.

Meyer, Paul A., *Monetary Economics & Financial Markets*, R. D. Irwin, Inc., 1982.

Nora, Dominique, *Les possédés de Wall Street*, Editions Denoël-Gallimard, Collection Folio/Actuel, Sarthe, Francia.

Oppenheim, Charles H., *¿Quién es Maurice Allais?* Expansión No. 503, Expansión, S. A., México, 1988.

Prontuario SERFIN *de servicios bancarios y términos económicos y financieros*, Banca SERFIN, S. N. C., México, 1984.

Revista *Hombre de Mundo*, vol. 13, núm. 5, mayo 1988, pág. 22.

Riehl Heinz y Rita M. Rodríguez, *Mercados de Divisas y Mercados de Dinero*, Nueva Editorial Interamericana, México, 1987,

Seldon, A. y Pennance, F. G., *Diccionario de economía*, Oikos-tau, Barcelona, España, 1975.

Silk, Leonard, *The Economists*, Avon Books, EUA, 1978.

Silva Herzog, Jesús, *Antología del pensamiento económico-social*, Fondo de Cultura Económica, México, 1963.

Twight, Charlotte, *America's Emerging Fascist Economy*, Arlington House Publishers, New Rochelle, N. Y., EUA, 1975.

Zorrilla Arena, S. y J. S. Méndez, *Diccionario de Economía*, Océano, México, 1984.

La publicación de esta obra la realizó
Editorial Trillas, S. A. de C. V.

División Administrativa, Av. Río Churubusco 385,
Col. Pedro María Anaya, C.P. 03340, México, D. F.
Tel. 56 88 42 33, FAX 56 04 13 64

División Comercial, Calz. de la Viga 1132, C.P. 09439
México, D. F., Tel. 56 33 09 95, FAX 56 33 08 70

Se terminó de imprimir el 31 de mayo del 2007,
en los talleres de Colores Impresos.
Se encuadernó en Encuadernaciones y Acabados Gráficos.

AO 75 IW

OTRO TÍTULO DE LA SERIE

DICCIONARIO INGLÉS-ESPAÑOL, ESPAÑOL INGLÉS DE TÉRMINOS ADMINISTRATIVOS
José Antonio Fernández Collado

Cuando en los países de habla hispana se estudian y aplican teorías y sistemas económicos y administrativos desarrollados en otros países, el idioma suele convertirse en un obstáculo que dificulta la plena comprensión de muchos conceptos fundamentales. La edición en español de este diccionario, cuidadosamente elaborado, permitirá a múltiples especialistas interesados en la economía, contar con un medio eficaz para [illegible]ientos y manejar [illegible] nociones más [illegible]ciplina.



DICCIONA[redacted]

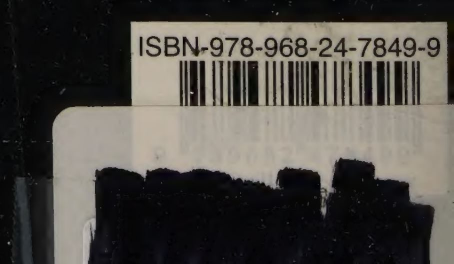
Graham [redacted]

Este diccionario contiene:

- Definiciones de los conceptos más usuales en economía
- Cronología del pensamiento económico
- Síntesis cronológica de los principales economistas y sus obras

Los autores tratan con sencillez y precisión algunos aspectos de la teoría económica, como la economía internacional, monetaria y del bienestar, complementados con ejemplos.

Por la exactitud de sus definiciones, este diccionario constituye un auxiliar indispensable para el lector en general y para el estudiante de economía y administración.



[redacted]